الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 276 / Year 24 / December 2002

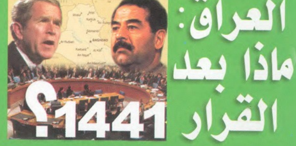
كانون الأول / ديسمبر 2002 / السنة الرابعة والعشرون / العدد 276

26 يناير 2003

الملتقى اللبناني السعودي في الرياض

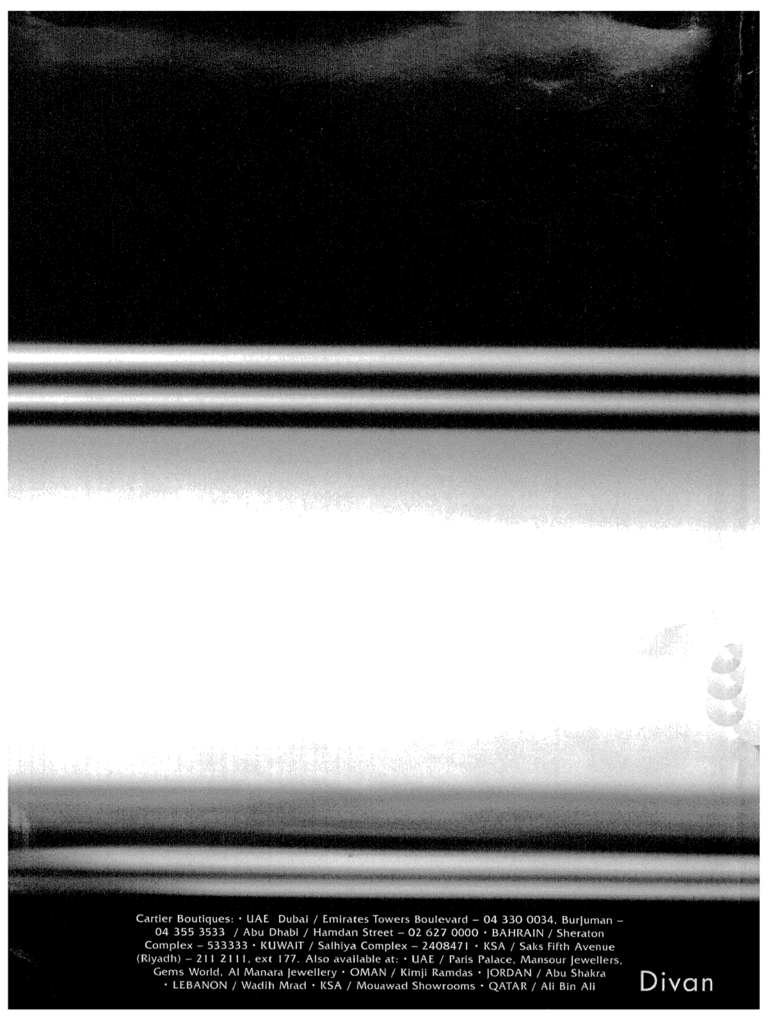
"باريس II" ينتظر "بيروت I"

العراق: ماذا بعد القرار 1441؟



الكويت: مرحلة مصرفية جديدة

المصارف الإسلامية: العزف المنفرد



Cartier Boutiques: · UAE Dubai / Emirates Towers Boulevard – 04 330 0034, BurJuman – 04 355 3533 / Abu Dhabi / Hamdan Street – 02 627 0000 · BAHRAIN / Sheraton Complex – 533333 · KUWAIT / Salhiya Complex – 2408471 · KSA / Saks Fifth Avenue (Riyadh) – 211 2111, ext 177. Also available at: · UAE / Paris Palace, Mansour Jewellers, Gems World, Al Manara Jewellery · OMAN / Kimji Ramdas · JORDAN / Abu Shakra · LEBANON / Wadih Mrad · KSA / Mouawad Showrooms · QATAR / Ali Bin Ali
Divan



CARTIER
AUTOMATIC



إختيار
جيمس بوند

www.omegawatches.com

سيماستر

بوند. جيمس بوند. هذه التحية اللطيفة والنموذجية التي يرددها العميل السري المحبوب من الجميع، هي واحدة من أكثر العبارات التي يمكن تمييزها بسهولة ودون جدل في تاريخ الفن السينمائي. لقد عملت أوميغا على ترسيخ علاقة دائمة (ومنقذة) مع العميل السري ٠٠٧، وتفتخر باختيار بوند لساعتها مجددا في فيلمه الجديد "مت يوماً آخر".



الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

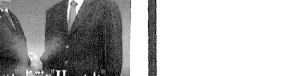
سعر العدد
• لبنان 6000 ل.ل • سوريا 150 ل.س • الاردن 3 دينار
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
• البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
• عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
• ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار • المغرب 50 درهما

• CYPRUS 3LC • AUSTRALIA $ 10 Aus.
• U.K. 3LS • CANADA $8 • FRANCE 30 F.F.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
• ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. $ 7.

الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات





هذا العدد

من الطبيعي أن يتصدّر موضوع مؤتمر "باريس 2" غلاف هذا العدد، وأن يستحوذ على اهتمام تجاوز حدود الوطن والمنطقة. ومؤتمر "باريس 2" الذي جمع حشداً عزّ نظيره بالنسبة إلى بلد صغير كلبنان، استحضر تسميات عدة بينها أنه "طائف اقتصادي" لإخراج لبنان من مأزق اقتصادي، تيمناً بـ "الطائف السياسي" الذي أخرج لبنان من حال الحرب إلى حال السلم.

و"باريس 2" الذي هو حدث مفصلي للبنان، هو، ربما، حدث عربي، ولا يقلّل من أهمية ذلك أنه انعقد على أرض فرنسية وليس على أرض سعودية كالطائف مثلاً.

إنه عربي من حيث مصادر التسهيلات التي حصل عليها لبنان حيث أن أكثر نصف هذه التسهيلات جاء من السعودية والكويت والإمارات والبحرين وقطر وعمان، أي من الدول الخليجية الست.

وإنه عربي أيضاً من حيث أن هذه التسهيلات تأتي امتداداً لدعم عربي للبنان منذ العام 1992 لا سيما من السعودية والكويت سواء عبر الحكومتين أو عبر الصندوقين السعودي والكويتي.

كما أن "باريس 2"، وهذا هو الأهم، عربي أيضاً من حيث نتائجه، ذلك أن نتائج المؤتمر متلازمة مع البرنامج الإصلاحي الذي التزمته الحكومة، سيدخل الاقتصاد اللبناني في مرحلة جديدة تمكّنه من تعزيز قدراته الاستقطابية للرساميل والإستثمارات العربية، ولا سيما الخليجية التي تواجه ظروفاً ومناخات بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر تختلف عن تلك التي كانت سائدة قبل تلك الأحداث.

ان الموقف الخليجي في "باريس 2" وبالأخص الدور الذي لعبه وزير الخارجية السعودي الأمير **سعود الفيصل**، يستحضر إلى الذاكرة ما قاله رئيس وزراء لبنان **رفيق الحريري** قبل أقل من شهرين، بأن لبنان هو عضو غير منتظم في مجلس التعاون لدول الخليج العربية. وبالفعل، فإن الأرقام التي تمخض عنها "باريس 2" تثبت هذه المقولة، وتؤكد أهمية هذه التسهيلات لأنها لا تأتي في زمن البحبوحة التامة.

مع وصول هذا العدد يكون قد حلّ عيد الفطر المبارك، في مرحلة تعتبر من أدق المراحل في الزمن العربي. "**الإقتصاد والأعمال**" تهنئ قرّاءها وتتمنى أن يعيده الله عليهم بكل خير وتقدّم وتضامن.

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

كانون الأول / ديسمبر 2002 / العدد 276

المحتويات


34



PIAGET POLO

PIAGET

بوتيك بياجيه، دبي، أحمد صديقي وأولاده، مركز وافي، تليفون ٣٢٤٤٠٤٠ ٤ ٩٧١+
بوتيك بياجيه، أبوظبي، المنارة، شارع حمدان، تليفون ٦٣٦٢٦٢٩ ٢ ٩٧١+
بوتيك بياجيه، بحرين، المنامة، قسم من شركة بهبهاني اخوان المحدودة، مجمع شيراتون التجاري

www.piaget.com

"باريس 2" : التأسيس لمرحلة جديدة

لا يمكن للمرء إلاّ أن يهنئ رجلين على إنجاز "باريس 2" هما الرئيسان **رفيق الحريري** و**جاك شيراك**: الأول لعمله الدؤوب وديناميته الفذّة التي كانت وراء هذا الإنجاز المميّز، والثاني لاحتضانه لبنان في أدقّ مرحلة من تاريخه مستعيداً بوقفته وبموقفه القائد التاريخي الجنرال **ديغول**. وما من شك في أنّ الصداقة التي نشأت بين **الحريري** و**شيراك** ومنذ سنوات طويلة، وتجذّرت وتعمّقت وبلغت مداها بعد فوز **شيراك** الكاسح في الانتخابات الرئاسية الأخيرة، وقبله فوز **الحريري** الكاسح في الانتخابات النيابية، إن هذه الصداقة الشخصية تشكّل نموذجاً لما يمكن أن يكون لمثل هذه العلاقة من تأثير على مستوى العلاقات بين الدول.

إنه إنجاز تاريخي بكل المقاييس سيما إذا نفّذت الدول والهيئات التي شاركت في الاجتماع تعهداتها والتزاماتها. وقد أثبت هذا الاجتماع بمن شارك فيه وبما تمخض عنه، بأنّ للبنان أهميته الاقليمية، وإلاّ كيف يمكن تفسير هذا الحشد العربي والدولي في باريس، وهذه المعاملة الاستثنائية لبلد صغير في حجمه، لكن كبير في دوره وفي رسالته وفي انفتاحه الإجتماعي والثقافي والحضاري والسياسي والإقتصادي.

إلاّ أنّ ما تحقق في باريس يبقى مهدّداً بالضياع إذا لم يُحسن لبنان متابعة الطريق باتجاه الإصلاحات الإقتصادية والمالية والإدارية.. وحتى السياسية المطلوبة، وإذا لم تعرف الطبقة السياسية كيف تتجاوز النظرات الضيقة والمطالب الفئوية المجتزأة، وإذا لم تتخلّ هذه الطبقة عن حمايتها للمفسدين والعاجزين والطفيليين.

إنّ المخاطر المحتملة والتي تتهدّد نتائج اجتماع "باريس 2" تبقى قائمة وهي كثيرة وأبرزها: نشوب نزاع إقليمي، والتباطؤ في عمليات الخصخصة والتسنيد، وفي عمليات الإصلاح الإقتصادي والإداري، وفي تباطؤ الدول والهيئات الداعمة عن تنفيذ التزاماتها، سيما وأنه سبق للبنان أن حصل على وعود بالدعم لم تنفذ، تماماً كما حصل لأفغانستان وفلسطين وغيرهما من الدول. فالوعود تبقى وعوداً والعبرة في التنفيذ، والذي لا يمكن أن يأتي من تلقائه. وبالطبع فإننا نتفاءل مع وجود الرئيس **الحريري** على رأس السلطة التنفيذية، فالرجل الذي كان وراء تحقيق الاجتماع الاستثنائي لا يمكنه إلاّ أن يتابع، وبالجدّية والحيوية نفسها، لضمان تسديد الدول والهيئات لالتزاماتها وبأسرع وقت.

من هنا يمكن القول إنّ اجتماع "باريس 2" ليس هو الحلّ، بل هو خطوة أولى وأساسية باتجاه الحل، أو بالأحرى انه مدخل للحلّ. والخطوات اللاحقة المطلوبة كثيرة وصعبة، وستكون أقرب إلى العمليات الجراحية المعقّدة مع ما يرافقها من مضاعفات وانعكاسات سياسية واجتماعية.

كلمة أخيرة لا بدّ من تسجيلها في هذه المناسبة، وهو أنّ لبنان يفخر بوجود رجل مثل **رفيق الحريري** في مركز المسؤولية، ويحظى بمثل هذا الاحترام العربي والدولي الذي لم يسبق لرئيس حكومة في أيّ بلد آخر أن حظي بمثله. وأنّ من مصلحة لبنان ومن مصلحة مواطنيه استثمار هذا الواقع الموضوعي والافادة منه، والاقلاع عن حملات التشكيك التي لا تجلب إلاّ الضرر للبلد وحتى لأصحابها. نقول ذلك ونحن ندرك بأنّ المعارضة للرئيس **الحريري** ستستمر، بل يجب أن تستمر، شرط أن تبقى محكومة بالمصلحة العليا للوطن والمواطنين، وإلاّ فإنها، وعندما تتجاوز السقوف الوطنية، تصبح نوعاً من العبث والسلوك غير المسؤول.■

(....)


الأمير سلمان بن عبد العزيز


رفيق الحريري

يحضره 500 من رجال الأعمال في البلدين

الرياض تستضيف الملتقى السعودي اللبناني برعاية الأمير سلمان ومشاركة الرئيس الحريري

تشهد الرياض بين 26 و27 كانون الثاني/ يناير 2003 أكبر تظاهرة للعلاقات اللبنانية – السعودية تتمثّل في الملتقى السعودي اللبناني الذي تنظّمه مجموعة الاقتصاد والأعمال.

ينعقد هذا الملتقى برعاية أمير منطقة الرياض الأمير **سلمان بن عبد العزيز**، ويكون ضيف الشرف فيه رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري**. وتعكس هذه الرعاية والمشاركة بهذا المستوى مدى الاهتمام الرسمي بالملتقى والحرص على تطوير العلاقات بين البلدان انطلاقاً من غنى هذه العلاقات وتنوّعها والفرص الكثيرة التي تنطوي عليها.

ومن المتوقّع أن يشكّل هذا الملتقى تظاهرة حاشدة حيث ينتظر أن يشارك فيه وزراء ومسؤولون كبار من البلدين، إضافةً إلى نحو 500 من رجال الأعمال والفعاليات الاقتصادية والمهنية اللبنانية والسعودية.

فالمعروف أنّ العلاقات الاقتصادية القائمة بين السعودية ولبنان والمتميّزة في حجمها وتنوّعها وزخمها تجتذب مروحة واسعة من القطاعات.

فبالنسبة إلى لبنان، فإنّ السعوديين، فضلاً عن اللبنانيين العاملين في المملكة، هم زبائن محتملون لقطاعات المصارف والمؤسسات المالية وللفنادق وللقطاع العقاري وللمستشفيات وللجامعات العاملة في لبنان، فضلاً عن الصناعة التي لها في المملكة مساهمات وسوق واسعة للتصدير.

أمّا بالنسبة إلى السعودية، فإنّ اللبنانيين هم أيضاً زبائن محتملون للمستثمرين والمصدّرين ومطوّري العقار وللعاملين في حقل الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

وانطلاقاً من ذلك، فإنّ الملتقى السعودي اللبناني سيتضمّن حواراً مباشراً مع رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري**، إضافةً إلى عدد من الجلسات تتناول المحاور الآتية:

– واقع وآفاق العلاقات اللبنانية السعودية
– مناخ وفرص الاستثمار في لبنان والسعودية
– واقع وتطوّر العلاقات التجارية بين البلدين

بالإضافة إلى ذلك، سيتيح الملتقى الفرص لعقد لقاءات قطاعية تتناول قطاعات العقار والخدمات الصحية والتعليمية والسياحة والتجارة وتكنولوجيا المعلومات.

سعد الحريري

"سعودي أوجيه" شراكة روسية ستراتيجية

أعلنت شركة "سعودي أوجيه" عن شراكة ستراتيجية مع شركة "ستروي ترانس غاز" الروسية في قطاعات المقاولات والإنشاءات والغاز والمياه والأنابيب.

وتدرس الشركتان الصيغة القانونية الملائمة للإعلان عن كيان جديد يتمثّل في شركة روسية سعودية تكون الأولى من نوعها في قطاعات المقاولات والإنشاءات والغاز والمياه والأنابيب.

الزامل للصناعة: شراكة ستراتيجية جديدة

شركة الزامل للإستثمار الصناعي (الزامل للصناعة) وشركة ستيل بلاس المحدودة الكندية، وقعتا اتفاقاً يقضي بتأسيس "شركة كانام آسيا المحدودة". مثّل الأولى **خالد الزامل** ومثّل الثانية **جورج حاج شاهين**.

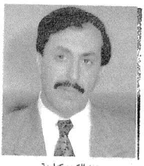
وتجمع هذه الشراكة الستراتيجية خبرة مصنع الزامل للحديد إحدى فروع شركة الزامل للإستثمار الصناعي المنتشرة في الشرق الأوسط، أوروبا، آسيا وأفريقيا مع مجموعة كانام ماناك ذائعة الصيت الرائدة بتصنيع العوارض الحديدية المفرغة ومكونات الهياكل الفولاذية في أميركا الشمالية وأوروبا.

بهذا تكون كانام آسيا المحدودة الشركة الوحيدة في المنطقة التي تقوم بعمل تصاميم حسب الطلب لتصنيع وتوريد العوارض الحديدية المفرغة. كما ستقوم الشركة بتعريف وتقديم منتجاتها المتنوّعة لقطاع الإنشاءات وذلك لاستخدامها في المشاريع التجارية، التعليمية، السكنية والصناعية. وتعتبر العوارض الحديدية المفرغة مثالية لتشييد الأرضيات والأسقف لكافة أنواع المباني سواء كانت حديدية أو إسمنتية، فهي تساعد على توفير حقيقي من ناحيتي الوزن والتكلفة.

"المشاريع" الكويتية تدخل الجزائر

الترخيص لبنك الجزائر والخليج

منح البنك المركزي الجزائري ترخيصاً لإنشاء مصرف جديد هو بنك الجزائر والخليج. وتمت العملية بعد جهود استمرت أكثر من سنتين، قام بها **محمد الفقيه**، نائب الرئيس والعضو المنتدب لبنك تونس العالمي المملوك بنسبة 50 في المئة من جانب بنك الخليج المتحد التابع لمجموعة "المشاريع" الكويتية.



عبد الكريم كباريتي

وكان **الفقيه** قام بالخطوة الأولى لتأسيس البنك خلال مشاركته في ملتقى الجزائر للاستثمار الذي نظمته مجموعة "الاقتصاد والأعمال" العام 2000، وذلك استجابة لرغبة مجموعة "المشاريع" التي قررت اعتماد بنك تونس العالمي بمثابة محطة انطلاق لنشاطها في المغرب العربي وأفريقيا.



مسعود حيات

يبلغ رأس مال بنك الجزائر والخليج 20 مليون دولار ويساهم فيه كل من: بنك الخليج المتحد (60 في المئة)، بنك تونس العالمي (30 في المئة)، والبنك الأردني الكويتي (10 في المئة)، وتمّ تشكيل مجلس إدارة للبنك برئاسة **عبد الكريم كباريتي**، رئيس بنك الكويت والخليج، وعضوية السادة: **مسعود حيات** (بنك الخليج المتحد)، **وليم خوري، عبد العزيز نبهان ومحمد الفقيه**.



محمد الفقيه

وعُيّن **أمين بغدادي** مديراً عاماً، وهو كان يشغل سابقاً منصب المدير العام المساعد لبنك المؤسسة العربية المصرفية في الجزائر (ABC).

وأعرب **محمد الفقيه** عن ارتياحه لنجاح عملية التأسيس مؤكّداً أنّ بنك الجزائر والخليج سيمارس النشاط المصرفي الشامل انطلاقاً من جميع العمليات التجارية إضافة إلى دور فاعل كمصرف للأعمال، حيث أنّ مجموعة المشاريع تتابع باهتمام التطوّرات الايجابية في الجزائر وترى أنّ سياسة الانفتاح وتحرير الاقتصاد ستخلق الكثير من فرص الأعمال.

وأضاف **الفقيه** أنّ مجموعة المشاريع الكويتية راضية تماماً عن تطوّر نشاطها الاستثماري في تونس وتعتبر أنّ مناخ الاستثمار جيد والقوانين تتمتّع بالمرونة والاحترام في آن معاً. وترى "المشاريع" أنّ بنك تونس العالمي بات يمثّل نموذجاً ناجحاً لاستثماراتها خارج الكويت ومرجعاً لنشاطها، ما يخوّله لعب دور المستشار للمجموعة في أفريقيا، الأمر الذي استهدفته حين دخلت إلى تونس. وتأكّد هذا الدور خلال إنجاز عملية شراء نسبة 50 في المئة من شركة أوراسكوم تونس التي تقوم بإنجاز شبكة للهاتف الخليوي في تونس، وذلك لصالح الشركة الكويتية للاتصالات "الوطنية" التابعة لمجموعة "المشاريع".

جمال المطوع

الكويت: انطلاق شركة شبكة المعلومات الائتمانية

الكويت – الاقتصاد والأعمال

انطلقت في الكويت الشهر الماضي تشرين الثاني/ نوفمبر شركة شبكة المعلومات الائتمانية التي تعدّ الأولى من نوعها في منطقة الخليج العربي. وعمل هذه الشركة يقوم على تقديم معلومات فورية للبنوك والشركات المالية والمؤسسات التجارية عن أيّ عميل يلجأ إلى الاقتراض أو التسهيلات الائتمانية أو الشراء بالأقساط.

واستغرق قيام هذه الشركة أكثر من عام تقريباً بالنظر إلى تباعد في وجهات النظر بين الجهات المعنية حول كيفية عملها وضرورة الانضمام إليها في ظل سباق محموم على الإقراض الاستهلاكي في دولة يعدّ دخل الفرد فيها من أعلى المعدلات في العالم.

والتنافس المذكور أدّى إلى تشجيع الإفراط في الاستهلاك بالاقتراض أو بالأقساط حتى "ضجت" المحاكم والنيابات العامة بقضايا إفلاس الأفراد أو توقفهم عن السداد تحت وطأة القروض المتراكمة.

والأعضاء المؤسسون للشركة هم: البنك الأهلي التجاري، البنك التجاري، العقاري، البحرين والكويت، الخليج، الوطني، الكويت والشرق الأوسط، برقان، بيت التمويل، الدولية للتمويل، التسهيلات التجارية، دار الاستثمار، أصول للإجارة والتمويل، أعيان للإجارة والاستثمار، الأمانة للاستثمار والكويتية للخدمات التمويلية، وتطلب الشركة من جميع التجّار المعنيين بالبيع بالأقساط الانضمام إليها.

وتنتشر في الكويت ظواهر عدة تعدّ من نتائج الإفراط الاستهلاكي وأبرزها "التكييش" أي بيع السلع المقسطة للحصول على أموال نقدية (كاش)، والشيكات من دون رصيد.

وأطلق بيت التمويل الكويتي بالتعاون مع اتّحاد المصارف الكويتية حملة إعلامية واسعة للتوعية والتعريف بأضرار اللجوء إلى الشيكات المرتجعة، علماً أنّ قيمة هذه الشيكات في 7 أشهر فقط (كانون الثاني/ يناير – تموز/ يوليو 2002) بلغت نحو 20 مليون دينار أي ما يزيد على 65 مليون دولار.

ولجأ البنك المركزي إلى التشدّد في هذه القضية، إذ طالب البنوك بإغلاق حساب العميل إذا ارتبط بتسهيلات مالية مباشرة أو غير مباشرة في حال ارتجاع 3 شيكات في سنة.

ويدور جدل واسع حالياً تعكسه أروقة مجلس الأمة حول اعتبار الشيكات من دون رصيد جناية أم جنحة.

ويذكر أن على رأس شركة شبكة المعلومات الائتمانية (مركزية المخاطر) أحد قياديي البنك التجاري **جمال المطوع**.



الأمير محمد بن خالد العبد الله الفيصل

السعودية: اندماج جديد في قطاع تقنية المعلومات

في إطار سياستها الهادفة إلى تقوية قطاعاتها، وتهيئتها لتحديات وتطورات المرحلة المقبلة، أعلنت مجموعة الفيصلية عن اندماج شركتين من شركاتها العاملة في مجال تقنية المعلومات، مع إحدى الشركات التابعة لمجموعة شركات الرميزان.

نتج عن هذا الإندماج كيان أطلق عليه إسم "ابتكار"، برأس مال مدفوع يبلغ 10 ملايين ريال، في حين تبلغ حقوق الملكية 70 مليوناً. ويضم كلاً من الفيصلية للخدمات الإلكترونية AES والفيصلية للأنظمة المتقدمة FAST، التابعتين لمجموعة الفيصلية، وشركة نجوم الخليج للتقنية، التابعة لمجموعة شركات الرميزان. وقد توزعت النسب على الشكل الآتي: 57,5 في المئة لمجموعة الفيصلية، و 42,5 في المئة لمجموعة الرميزان.

رئيس مجموعة الفيصلية، ورئيس مجلس إدارة ابتكار، الأمير **محمد بن خالد العبدالله الفيصل** قال أن عملية الإندماج تمت بين شركات ناجحة لديها مجموعة كبيرة من العملاء، وهو الإندماج الأول من نوعه والأضخم الذي يتم في قطاع التكنولوجيا في المملكة والذي يهدف إلى رفع مستوى الخدمات المقدمة، وسوف ينتج عنه شركة تستحوذ على حصة 15 في المئة من السوق السعودية، أي ما قيمته 300 مليون ريال تقريباً. وأشار إلى أن السوق السعودية تشهد نمواً وتنافساً قويين في ظل الشح في الخدمات المضافة والمطلوبة في السوق، والتي تتطلب مستوى متقدماً من الإحترافية وتقديم حلول تقنية شاملة وخدمات ما بعد البيع، لا تستطيع تقديمها إلا شركات ذات قوة مالية وسمعة وخبرة ممتازة في السوق.

ويتوقع أن يشكل هذا الإندماج الجديد، كياناً محلياً مهماً وهو مرشح للعب دور مهم إقليمياً نظراً لخبرة الشركات الثلاث وجمعها معاً ما بين مجالات تقديم الحلول المتكاملة وتقديم خدمات الدعم اللوجستي والصيانة للبرامج والأجهزة، إضافة إلى تقديم خدمات وحلول شاملة لربط الشبكات.

فيصل العيار — مسعود جوهر حيات — عبد العزيز النبهان

لصالح "كيبكو" الكويتية

إصدار سندات بـ 15 مليون دينار

حصلت شركة مشاريع الكويت القابضة "كيبكو" على اصدار سندات بقيمة 15 مليون دينار كويتي منحته شركة "كابيتال انتلجنس" تصنيف "BBB".

وهذا الإصدار الرامي إلى دعم العمليات التشغيلية للشركة، تولّت ادارته المشتركة شركة مشاريع الكويت الإستثمارية لإدارة الأصول "كامكو" وبنك برقان كمديري اصدار رئيسيين، وشركة بيت الإستثمار العالمي "غلوبال" كمدير رئيسي مشارك.

ووقّع الإصدار نيابة عن شركة مشاريع الكويت القابضة العضو المنتدب **فيصل حمد العيار**، وعن الإدارة المشتركة لعملية الإصدار شركة مشاريع الكويت الإستثمارية لإدارة الأصول ممثلة برئيس مجلس الإدارة **مسعود محمود جوهر حيات** وعن بنك برقان رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **عبد العزيز إبراهيم النبهان**، وبالنيابة عن بيت الإستثمار العالمي نائب الرئيس والعضو المنتدب **مها خالد الغنيم**.

وقالت شركة مشاريع الكويت القابضة بأن سعر الفائدة على السند يبلغ 5,75 في المئة سنوياً وتوزّع الفائدة كل ستة أشهر. فيما تبلغ مدة الإصدار 5 سنوات قابلة للتجديد لسنة واحدة فقط وفقاً لرغبة الجهة المصدّرة.

وشركة مشاريع الكويت القابضة تعدّ من أكبر الشركات الإستثمارية في منطقة الشرق الأوسط وتتوزع أنشطتها في العديد من القطاعات أهمها الخدمات المالية والاتصالات والإعلام وهي شركة مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية وتبلغ حقوق المساهمين 137,7 مليون دينار كويتي.

وكانت "كيبكو" طرحت العام الماضي سندات بقيمة 60 مليون دينار كويتي شهدت إقبالاً كبيراً مماثلاً للإقبال الذي شهده الإصدار الأخير.

بنك الخليج الدولي المستشار المالي

شركة "جرير" للتسويق تطرح أسهمها

أعلنت شركة جرير للتسويق أحد أكبر الموردين للأدوات المكتبية والمستلزمات المدرسية لأسواق الجملة والتجزئة في المملكة العربية السعودية، استعدادها لإدراج أسهمها في سوق الأوراق المالية أوائل العام 2003.

وكانت شركة جرير طرحت بنجاح 40 في المئة من أسهمها للإكتتاب في شهر تشرين الأول/أكتوبر 2000 لمجموعة مختارة من المستثمرين من المؤسسات والأفراد. وواصلت الشركة تحقيق المزيد من النمو حيث بلغ إجمالي ايراداتها 419 مليون ريال سعودي خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي، بزيادة مقدارها 9 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 2001. وتتوقع الشركة أن تتجاوز ايراداتها 540 مليون ريال وأن يرتفع صافي الأرباح بنسبة 25 في المئة.

وعيّنت شركة جرير بنك الخليج الدولي كمستشار مالي لعملية طرح أسهمها للإكتتاب العام الذي سيتزامن مع إدراجها في سوق الأوراق المالية في المملكة.



وزير المواصلات الكويتي أحمد العبدالله الصباح — فيصل العيّار



سعد البراك

من لبنان إلى الكويت
خلاف بين وزارة المواصلات وشركتي الخلوي

ما حصل في لبنان، يتكرّر في الكويت وتحديداً في قطاع الإتصالات حيث نشب خلاف خفي – حتى تاريخه – بين وزارة المواصلات وشركتي الهاتف النقال: شركة الإتصالات المتنقلة والشركة الوطنية للإتصالات.

ويكمن الخلاف في طريقة احتساب رسوم الخطوط المسبقة الدفع، حيث تطلب وزارة المواصلات من الشركتين 12 ديناراً (نحو 40 دولاراً) عن كل خط من الخطوط المسبقة الدفع وذلك أسوة بالخطوط النقّالة الثابتة بالإشتراك.

وترفض الشركتان هذا الطلب لأنها ترى تلك الخطوط غير ذات مردود ثابت وقد يلجأ إليها المستخدم عند الحاجة فقط بحيث لا يعد مشتركاً بكل ما للكلمة من معنى.

ويرى خبراء الإتصالات المتابعون لتطورات الخلاف أن الحل يكمن في تدخل السلطتين التنفيذية والتشريعية لسدّ الثغرة القانونية التي نفذ منها الخلاف. فالعقود الأولى لم تأتِ على ذكر الخطوط المسبقة الدفع التي لم تكن شائعة عند توقيع تلك العقود، ويذكر أن وزارة المال والتخطيط تسعى لإنشاء هيئة رقابية وتنظيمية عامة للإتصالات ترعى شؤون التخصيص والتراخيص والأسعار والخدمات والتنافس وما إلى ذلك من قضايا ذات صلة بتنظيم القطاع على غرار ما هو معمول به في عدد من الدول المتقدّمة.

وحتى قيام تلك الهيئة، يبدو أن قطاع الإتصالات المتنقلة (الخلوي) سيبقى مصدر خلاف بين وزارة المواصلات الكويتية والشركتين المشغلتين علماً أن الكويت ليست وحدها في هذه المعمعة، فقد شهد هذا القطاع نزاعات من هذا النوع أو من نوع آخر في كل من لبنان وسورية والجزائر.. أي في البلدان التي خاضت غمار الخصخصة بسرعة وفي قطاع من أشد القطاعات تطوراً.

سعيد خوري

شركة اتحاد المقاولين الفوز بمشروع محطة "مأرب للكهرباء"

"شركة اتحاد المقاولين" C.C.C. فازت بعقد تنفيذ محطة "مأرب للكهرباء" التي تبلغ طاقتها نحو 400 ميغاواط وتتعدى كلفتها الـ300 مليون دولار.

وقال رئيس الـ C.C.C. سعيد خوري أنه أول مشروع في اليمن يتمّ تنفيذه وفقاً لمفهوم الخصخصة حيث ستطرح أسهم المشروع في سوق اليمن المالية ليتسنى للمجتمع المشاركة.

وتبحث الشركة عن تمويل للمشروع من الأسواق المالية حيث أعرب خوري عن ثقته في الحصول على التمويل المطلوب في وقت قريب.

المعروف أن الـ C.C.C. باشرت مؤخراً ببناء مصنع للأوكسجين والأستلين في المنطقة، إضافة إلى اضطلاعها في مشروع نفط المسيلة ومشاركتها في مشروع شبكة الهاتف النقال.

سيراميك رأس الخيمة: مصنعان جديدان

أعلنت شركة سيراميك رأس الخيمة عن إنشاء مصنعين جديدين تبلغ طاقتهما الإنتاجية 30 ألف متر مربّع يومياً من مختلف أنواع ومقاسات بلاط السيراميك، وبكلفة بلغت 60 مليون درهم إماراتي.

وقال د. **خاطر مسعد**، مدير عام "سيراميك رأس الخيمة": "مع هذين المصنعين الجديدين يرتفع إجمالي استثمارات الشركة إلى أكثر من مليار درهم، كما أصبحت الطاقة الإنتاجية لدينا تفوق الـ50 مليون متر مربّع سنوياً من بلاط السيراميك، ما يعزّز موقع الشركة في المرتبة الأولى عالمياً من حيث حجم الإنتاج وتنوّع مروحة المنتجات".



خاطر مسعد

وأضاف **مسعد**: "تعكس برامج التوسّع التي تنفذها الشركة الأهمية القصوى لعامل اقتصادات الحجم لدينا، كما أثبت ستراتيجيتنا نجاحها من خلال دخولنا إلى أكثر من 126 سوقاً عالمية، وإنشائنا لأذرع إنتاجية في القارتين الأوروبية والآسيوية".

إعادة تشكيل إدارات البنوك المتخصصة المصرية

من المنتظر أن يتم استكمال عملية إعادة تشكيل مجالس إدارات البنوك المصرية المتخصصة والتي تشمل بنك التنمية الصناعية وبنك تنمية الصادرات والبنك العقاري العربي.

وكان تمّ مؤخراً تعيين **سراج شاهين** لرئاسة بنك التنمية الصناعية و**مصطفى أبو الفتوح** لرئاسة البنك العقاري العربي، وتأتي هذه الخطوة في إطار خطة شاملة وضعها البنك المركزي المصري لإعادة تشكيل مجالس إدارات البنوك العامة وتعيين كوادر مصرفية من مجالس الإدارات، بهدف تفعيل دور هذه المجالس وإعطائها الفرصة للمشاركة في القرارات المهمة المتعلقة بستراتيجية البنك.


JAEGER-LECOULTRE
RESERVE DE MARCHE
SWISS MADE
AUTOMATIQUE
CAIRO
LONDON
PARIS
GMT
AZORES

التويجري: أولويات التخصيص في السعودية


د. عبد الرحمن التويجري

أشار أمين عام المجلس الاقتصادي الأعلى في السعودية د. **عبد الرحمن التويجري** إلى أن هدف الدولة من عملية التخصيص ليس جني الإيرادات، إنما تطوير القطاعات المختلفة وتوفير الخدمات بكميات وافية وأسعار مناسبة. وأوضح أن زيادة فرص العمل تأتي في سلّم أولويات التخصيص، طارحاً جملة أساليب للتعامل مع القوى العاملة في المنشآت المطروحة للخصخصة ومن ضمنها إشراكهم في الملكية. وإذ شدّد على أهمية الهيئة التنظيمية في مراقبة مدى التزام المستثمر بالترخيص وضمان مصلحة المستهلك، أكّد ضرورة المنافسة بحيث لا يتحول التخصيص إلى مجرد انتقال من احتكار الدولة إلى احتكار القطاع الخاص.

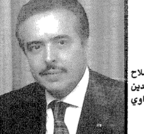
كلام **التويجري** جاء في سياق الحوار الذي أجرته معه جريدة "الرياض" السعودية، فاعتبر أن "التخصيص اختير كهدف ستراتيجي لعملية الإصلاح الاقتصادي في المملكة. والتخصيص الذي ننظر إليه هو زيادة مساهمة القطاع الخاص في العمل الاقتصادي، وكذلك زيادة التنويع الاقتصادي. وفي المرحلة المقبلة، سنركز على قضية فتح قطاعات لم تكن مفتوحة من قبل". وعن الأسباب التي تقف وراء تأخر بداية التخصيص، قال: "إن شركة الاتصالات هي التجربة الأولى، وبالتالي يجب التعلم من هذه التجربة. وأعتقد أنها كانت تجربة مفيدة واستخرجنا منها دروساً كبيرة، وانتهت الاتصالات إلى شركة وطنية كبيرة جداً على أن يتمّ قريباً بيع جزء من أسهمها. ونجد أيضاً أن الهدف من تخصيص تحلية المياه المالحة هو فتح هذا القطاع للاستثمار أمام القطاع الخاص، وتشتري الدولة الماء والكهرباء منه وتبيعها للموطن وهذا الذي سوف يحدث مستقبلاً".

كذلك تطرق **التويجري** إلى دور الهيئات التنظيمية التي "تراقب مدى التزام المستثمر بهذا الترخيص ومدى ضمان مصلحة المستهلك، إضافةً إلى ضمان تحقيق المنافسة التي هي عامل أساسي ومهم. فوجود الهيئات التنظيمية مهم، وأعتقد أنه لم يحصل بيع حصة الاتصالات إلا بعد وجود الهيئة التنظيمية حيث أن القطاع سوف يُفتتح جزئياً للمنافسة سنة 2004".

كما أعلن أن "السوق المالية آتية قريباً. وأعتقد أن النظام متطور ومتقدم جداً وليس لدينا خوف من عملية التمويل، حيث أن السيولة متوفرة في البلاد. والتحدي هو في كيفية وضع برنامج متكامل".

وفي موضوع العمالة، لاحظ **التويجري** أن بلداناً كثيرة قامت بتسريح أعداد كبيرة من الموظفين في خضم عملية التخصيص، "لكن ستراتيجية التخصيص لدينا عالجت هذا الموضوع بطرق عدة منها إعادة تدريب الموظف ونقله إلى جهات أخرى. وهناك أيضاً عدد من الأساليب للتعامل مع القوى العاملة في عملية التخصيص ومنها مشاركة العاملين في ملكية المنشأة بما يؤدي إلى تأييدهم لعملية الهيكلة والتخصيص، وكذلك التعويض العادل للمتقاعدين طواعية والمسرحين، والحصول على التزام المستثمر بالاحتفاظ بالعمالة الحالية وإعادة تأهيل وتدريب العاملين".

كما بيّن أن عملية التخصيص لا تحتاج إلى إيجاد أجهزة حكومية إضافية أو جهاز متخصص لها، وان المجلس الاقتصادي الأعلى سيتولى مسؤولية الإشراف على برنامج التخصيص ومتابعة تنفيذه وما يتطلبه ذلك من تنسيق بين الجهات الحكومية. وجدّد **التويجري** التأكيد على أن "أحد أهداف التخصيص هو تشجيع رأس المال الوطني والأجنبي للاستثمار، حيث يمثل التخصيص التزام الحكومة الإصلاح الاقتصادي وإعطاء صورة إيجابية لجذب الاستثمارات الأجنبية. كما يساعد أيضاً على تطوير سوق المال وإيجاد آليات جديدة لدعم رأس المال وجذب رؤوس الأموال الوطنية الموجودة في الخارج، وكذلك جذب رؤوس الأموال الأجنبية والمدخرات. أما السياسات المطلوبة لتحقيق هذا الهدف فهي أولاً: تسهيل مشاركة الاستثمارات الأجنبية في ملكية المشاريع وأنواع الأنشطة الإنتاجية المخصصة وفق الضوابط. ثانياً: التطوير المستمر للسوق المالية لإتاحة الفرصة لمزيد من الاستثمارات المحلية والأجنبية مع توفير المزيد من قنوات الاستقطاب المدّخرة. فهذه على ما اعتقد سياسة مهمة لتحقيق أهداف التخصيص في المملكة. ونحن نأمل لن ينتهي النظام الجديد للسوق المالية قبل نهاية السنة الميلادية الحالية".


صلاح الدين معاوي

معاوي سفيراً لتونس في الرياض

اختار الرئيس **زين العابدين بن علي**، **صلاح الدين معاوي** سفيراً لتونس في المملكة العربية السعودية.

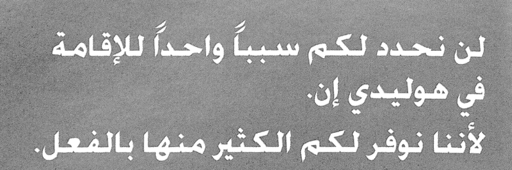
و**معاوي** يتمتع بخبرات عالية في مجالات الإعلام والإتصال والعلاقات الدولية. وكان شغل مناصب عدة في المجال الإعلامي في تونس قبل أن يتولى وزارة السياحة لسنوات، ثم وزارة الإتصال وحقوق الإنسان.

تونس: قرض من البنك الدولي

وافق البنك الدولي على قرض بمبلغ 34 مليون دولار أميركي للحكومة التونسية. وهو يستهدف تحسين الأوضاع الإقتصادية والإجتماعية للسكان في المناطق الجبلية ومناطق الغابات في شمال غرب البلاد، مع ضمان إدارة شؤون الموارد الطبيعية بما يحقق استمراريتها.

ومن شأن هذا القرض الممنوح لتونس بهامش فائدة ثابت ولأجل مدته 22 عاماً مع خمسة أعوام كفترة سماح، أن يساند في زيادة دخل الأسر في هذه المناطق من خلال تحسين وتنويع الإنتاج الزراعي والرعوي، فضلاً عن تشجيع الأنشطة المدرة للدخل خارج المزارع.

وعلى الرغم من أن الحكومة التونسية وضعت سياسات تقدمية التوجّه واعتمدت استثمارات كبيرة من أجل منطقة شمال غرب الجمهورية، ما زالت الأحوال الإقتصادية والإجتماعية أكثر صعوبة مما في المناطق الأخرى ليس نتيجة للأوضاع الزراعية الإيكولوجية السلبية فقط بل أيضاً لاستمرار ضعف البنية الأساسية والخدمات المساندة العامة.



في الواقع هناك الكثير من الأسباب التي تجعل من الإقامة في هوليدي إن تجربةً فريدةً. ابتداءاً من تمتعكم بنوم هانىء مريح وإفطار متميز مع إمكانية إنجاز معاملات مغادرة الفندق خلال الإفطار*. وانتهاء ببرنامجنا الرائع للمكافآت والمستويات الرفيعة للخدمة التي يوفرها لكم موظفونا الودودون. فكل هذه المزايا أصبحت بمثابة سمة مميزة لنا. وهي السبب الذي يدفع ضيوفنا إلى تفضيل هوليدي إن مرة بعد الأخرى.



*يتوفر في أيام الأسبوع أو أيام العمل العادية فقط

www.holiday-inn.com

البحرين: ٨٨٠ ٨٠٠ مصر ٤٤٣٣٣٢٢ ٨٠٠٠ الأردن ٢٢٦٦٦ ٨٠٠ الكويت: ٢١٠٠ ٤٧٣ التحويلة ٦٢٣٣ قطر: ٩٧١٢٣٤ ٨٠٠٠ المملكة العربية السعودية: ١٤٦٥ ٨٩٧ ٨٠٠

الإمارات: ٤١٤٢ ٨٠٠ للاتصال من الدول الأخرى في الشرق الأوسط الاتصال بدبي هاتف*: ٣٣١١٧٣٢ ٤ ٩٧١ فاكس*: ٣٣١١٦٢٩ ٤ ٩٧١ (*تسري رسوم المكالمات الهاتفية الدولية)

الجزائر تستضيف الدورة الـ 10

بدء التحضير لمؤتمر المستثمرين ورجال الأعمال العرب

القاهرة – حسين فواز

انطلقت التحضيرات لعقد المؤتمر العاشر للمستثمرين ورجال الأعمال العرب الذي تستضيفه العاصمة الجزائرية أواخر العام 2003، وذلك إثر الاجتماع الأول للّجنة التحضيرية الذي عُقد في مقرّ جامعة الدول العربية في القاهرة آخر شهر تشرين الأول / أكتوبر الماضي وترأسه المدير العام للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار **مأمون ابراهيم حسن** وشارك فيه ممثّل الجامعة العربية **كمال بو سنادة** والأمين العام لاتّحاد الغرف العربية د. **الياس غنطوس** عن الجهات المنظمة، إضافة الى المدير العام للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة **محمد شامي**.

يتناول المؤتمر "الاستثمار في قطاع الخدمات" كموضوع رئيسي يتعلق بتحرير تجارة الخدمات في إطار تطوير منطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى. وعلى الرغم من اتّساع هذا الموضوع وتشعّبه، اذ يشمل 12 قطاعاً أساسياً ينضوي تحتها 155 قطاعاً فرعياً حسب تصنيف منظمة التجارة العالمية، فقد تمّ الاتفاق على تجميع القطاعات والتركيز على القطاعات الأكثر إلحاحاً وأهمية بالنسبة للبلدان العربية وأهمها: المعلوماتية والاتصالات، المال والمصارف، السياحة والسفر، النقل والبيئة.

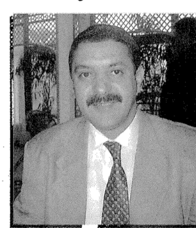
ودعا **مأمون حسن** إلى ضرورة تطوير المؤتمر والاهتمام بالتفاصيل التي تشغل بال المستثمرين وضرورة التركيز على طريقة عرض المشاريع والفرص الاستثمارية في البلدان العربية وعلى خطة الترويج للمؤتمر.

والمعروف أنّ الجزائر تستضيف هذا المؤتمر للمرة الأولى بعد أن جرت العادة على عقده دورياً مرة كل سنتين بالتداول بين بلدان المشرق العربي وبلدان المغرب وذلك منذ العام 1982 حين انعقد في مدينة الطائف السعودية وتنقّل بين الدار البيضاء والكويت وتونس ودمشق والإسكندرية وبيروت ثمّ تونس للمرة الثانية وأخيراً في دبي، وكانت الجزائر طلبت استضافة المؤتمر التاسع خلال دورة تونس 1999 ثمّ تخلت عن طلبها لدبي وعاودت الطلب في دورة دبي العام 2001.



مأمون حسن يترأس الاجتماع والى جانبه كمال بوسنادة ويبدو محمد شامي الى اليمين ود. الياس غنطوس

واعتبر **محمد شامي** أنّ الجزائر تحتاج في المرحلة الحالية الى كلّ أنواع التعاون مع المجموعة العربية لتتغلب على المشاكل الاقتصادية وتعزز مسيرة النمو الاقتصادي. وأضاف: "كنا نرغب باستضافة المؤتمر التاسع لكننا تجاوبنا مع رغبة الجهات المنظمة بضرورة احترام المداورة بين المشرق والمغرب، غير أننا لم نقف مكتوفي الأيدي ولم ننتظر مجيء دورنا، فقمنا بجهود مكثّفة للتعريف بمناخ الاستثمار في الجزائر والترويج لجذب الاستثمارات الأجنبية ومشاريع الشراكة".



محمد شامي

ويندرج في هذا الإطار التعاون القائم مع "مجموعة الاقتصاد والأعمال" التي قامت وتقوم بنشاطات متنوعة للتعريف بالمتغيرات السياسية والأمنية والاقتصادية في الجزائر، ومن أهم هذه النشاطات تنظيم منتديين للاستثمار بالتعاون مع الحكومة الجزائرية والغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة. وتميز المنتدى الثاني المنعقد في شهر نيسان/ أبريل 2002 بحضور الرئيس **عبدالعزيز بوتفليقة** ورئيس وأعضاء الحكومة".

وتابع **شامي**: "لقد بدأنا التحضير للمؤتمر العاشر للمستثمرين ورجال الأعمال العرب، وسنقوم بشتّى أنواع الجهود لإنجاحه وتحقيق الأهداف التي تتوخاها الجزائر من استضافته، لكن ذلك لن يؤثر على النشاطات الأخرى الهادفة للترويج في البلدان العربية بل سنغتنم الفرصة لمزيد من التعريف والترويج وسنعزز تعاوننا مع جميع الجهات لا سيما مجموعة الاقتصاد والأعمال". ■

«سِتّ» الحبايب | V6 X-TYPE

محرك ذو سِتّ أسطوانات V6 يأتيك كتجهيز أساسي ليضفي على قيادتك السلاسة التي تنشدها، أما جسم السيارة الصلب فيكفل سيطرة بدقة عالية على السيارة. الآن تتوفر مع : كفالة ٣ سنوات دون تحديد الكيلومترات، وعناية جاكوار الكاملة: مساعدة ٢٤ساعة على الطريق لمدة ٣ سنوات.

X-TYPE

عناية جاكوار الكاملة

مساعدة ٢٤ ساعة على الطريق



X-TYPE ابـــداع فـــي الأداء | JAGUAR

الطاير للسيارات
دبي: ٢٦٦٦٤٨٩
جاكوار أبوظبي
٠٢-٥٥٨٨٣٤٤

السيف للمحرّكات
الرياض: ٢٣٧٠٠٠١
جدة: ٦٤٠٢٦٨٨
الدمام: ٨٥٩٢٤٦٨

المحمودية لتجارة السيارات
عمّان: ٥٥٣٦٧٩٠
الزياني
الكويت: ٨٠٨٠١٠ داخلي ٧٧٧

سعد وطراد ش.م.ل.
بيروت: ٦١٣٦٧١/٦١٣٦٧٠
شركة سعيدة ستار أوتو
المغرب: ٢٢٤٤٦٤٠٩/١٠/١٦/١٧

محسن حيدر درويش ش.م.م
مسقط: ٥٩٦٤٢٦
محمد جلال وأولاده
البحرين: ٢٥٢٦٠٦

المركز الحديث للسيارات
الدوحة: ٤٣١٤٦٨٥/٧/٨/٩
جاكوار مصر
القاهرة: ٤٠١٧٣٢٩

شركة التون التجارية
دمشق: ٥٣١٧٢٠٠
حلب: ٢٦٨٩٠٤٠

"نسما" تشتري أصول GXS في السعودية والخليج

أصبح بحكم المؤكد شراء شركة "نسما" لأصول وأعمال شركة غلوبال إكستشانج سرفيسز، GXS، في السوق السعودية وأسواق الخليج العربي وذلك بعد مفاوضات دامت فترة ستة أشهر تقريباً. وفي حين لم تعرف قيمة الصفقة، إلا أن القيمة السوقية للشركة تقدر بنحو 8 ملايين دولار أميركي، ولها شبكة عملاء مهمة في السوق السعودية تشمل غالبية المصارف السعودية، شركة أرامكو، شركة سابك، شركة عبداللطيف جميل،... وغيرها من الشركات الكبيرة. والمعروف أن شركة GXS هي الأكبر في العالم في مجال تقديم خدمات التجارة الإلكترونية BtoB، وهي متخصصة في بيع البرامج وربط فروع الشركات في ما بينها، وربطهم بشركائهم محلياً وعالمياً من خلال شبكة خاصة بها. يذكر أن شركة جنرال الكتريك الأميركية GE باعت في الصيف الماضي حصة 90 في المئة من GXS لشركة فرانسيسكو بارتنرز FP، بصفقة بلغت قيمتها 800 مليون دولار، واحتفظت لنفسها بحصة 10 في المئة فقط.

"الإقتصاد والأعمال" التقت نائب رئيس شركة "نسما"، المهندس أسامة نجار، الذي لم ينف الخبر، وأكّد أن الإتفاق أصبح في مراحله النهائية، وأشار إلى أن "نسما" تربطها علاقات شراكة قديمة مع GXS من خلال إحدى شركاتها المتخصصة في التجارة الإلكترونية، "غلف تريدا نت" Gulf TradaNet والتي تتخذ من مملكة البحرين مقراً لها. وأكد نجار أن هذه الشراكة ستفتح المجال أمام شركته لمواكبة تطور أعمال التجارة الإلكترونية في المملكة والمنطقة، والمساهمة في ما يسمى بالحكومات الإلكترونية، خصوصاً في المملكة العربية السعودية التي تعتبر السوق الأهم في المنطقة، ولديها اتجاه جدي لإنشاء البنية التحتية المكمّلة لمشاريع الحكومة الإلكترونية. وأضاف: "إن النجاحات المحققة في نشاطات "نسما" في قطاع تقنية المعلومات كانت وراء هذا القرار، وأن GXS لها قدرات كبيرة وخبرات عالمية، تؤهلها من خلال "نسما" ومعرفتها للسوق السعودية وأسواق


المهندس أسامة نجار

المنطقة، أن تشكل قاطرة لتجارة الأعمال الإلكترونية، وأن أعمال GXS تحقق ارباحاً في المنطقة، وسيتم تطويرها وإدخالها في المشاريع الحكومية، وشركات الإتصالات، والشركات الكبرى.

وعن طريقة التعامل مع مختلف الأسواق في المنطقة، قال أنه سيتم دراسة كل سوق على حدة، وسيقرر من خلال ذلك القيام باستثمارات مباشرة، أو إيجاد موزعين معتمدين. وعبّر عن تفاؤله بمستقبل هذا القطاع على الرغم من المشاكل التي يعانيها في أسواق العالم والمنطقة، وتراجع أسهم الشركات، والبطء في إطلاق التجارة الإلكترونية.

وتحدث المهندس نجار لـ "الإقتصاد والأعمال" عن تأسيس شركة "نسما" الوطنية للتقنيات المتقدمة، "Nesma Advanced Technology" لتجمع تحت مظلتها كافة نشاطات شركة "نسما" في قطاع تقنية المعلومات والإتصالات، ومنها نسما انترنت (شركة متخصصة في تزويد خدمات الإنترنت في السعودية)، و غلف ترادا نت (Gulf TradaNet)، و وكالات GXS الجديدة. وهذه الخطوة كانت "نسما" أقدمت عليها منذ ثلاث سنوات تقريباً عندما جمعت شركاتها المتخصصة في مجال المقاولات تحت مظلة شركة واحدة هي شركة "نسما للمقاولات". وقال أن خلق كيان كبير يضم كافة نشاطات الشركة في مجال التقنيات يهدف إلى تقوية مركزها في السوق وتقديم

خدمات متكاملة للعملاء، والإستعداد لمواجهة المتغيرات الحاصلة والإنفتاح في الأسواق ومنافسة الشركات الأجنبية. وأشار إلى أن في الإتحاد والتنوع في تقديم الخدمات المتكاملة قوة، لأن العميل أصبح متطلباً ويبحث عن نوعية الخدمات المقدمة وتكاملها وسرعة تنفيذها. كما أن "نسما" تؤكد من خلال إنشائها هذا التكتل الجديد رغبتها في الإستثمار الدائم في قطاع التقنيات المتقدمة، لتواكب التطورات وخدمة عملائها بالطريقة الأفضل.

وتحدّث نجار عن نشاط الإنترنت في الشركة، وقال أنه على الرغم من عمليات الدمج الحاصلة بين عدد من الشركات المزودة لخدمات الإنترنت في المملكة، تبقى "نسما إنترنت" في الصدارة من حيث سعات الربط بالشبكة الوطنية والسعة الدولية المشتراة من "مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية" والبالغة نحو 50 ميغابايت، بحيث تقدم خدماتها لأكثر من 130 ألف عميل، ولديها أكبر عدد للمداخل، والبالغة 8 آلاف مدخل، وحصة 40 في المئة من خطوط DSL. وقال أن القطاع عانى منذ بدء نشاطه في المملكة من خسائر كبيرة لأسباب متعددة، كان أهمها الكلفة المرتفعة التي تدفعها الشركات المزودة لمدينة الملك عبد العزيز ولشركة الإتصالات السعودية، إضافة إلى نوعية الخدمات المقدّمة. إلا أن الوضع اختلف الآن، حيث بدأت "نسما إنترنت" الدخول في مرحلة الربحية التشغيلية، منذ بداية العام 2002، على الرغم من استمرار غالبية الشركات الأخرى بتكبد الخسائر. وسيتبع ذلك زيادة في الإستثمار وتقديم خدمات مميزة جديدة. وأشار إلى أن خمس شركات مزودة لخدمات الإنترنت في المملكة، من بين 25 شركة عاملة، تستحوذ على حصة 65 في المئة من السوق، وأن الإتجاه المستقبلي هو نحو تقليص عدد الشركات المزودة من خلال عمليات اندماج، أو شراء أو حتى انسحاب، وأن البقاء لمن يستطيع الإستمرار في ضخ الإستثمارات اللازمة لخدمة عملائه، وتقديم الخدمات المميزة.

كما أعرب المهندس نجار عن تفاؤله بالدور التنظيمي الذي سوف تلعبه هيئة الاتصالات في المملكة العربية السعودية في المرحلة المقبلة، والذي من شأنه تعزيز قدرات الشركات الوطنية العاملة في هذا المجال لتصبح أكثر قدرة على المنافسة ومواجهة التحديات المستقبلية.

IWC. Official supplier to men.

We care for men: take the split-seconds pilot's chronograph, for instance. With its soft-iron inner case for protection against magnetic fields. A mechanical chronograph movement with a split-seconds hand to record intermediate or second times. Water-resistant to 60 m and proof against subatmospheric pressure even at 16,000 m. Ref. 3713 in stainless steel.

IWC

Since 1868.
And for as long as there are men.



IWC International Watch Co., Schaffhausen, Switzerland. www.iwc.ch

دولة الإمارات العربية المتحدة: أحمد صديقي وأولاده، دبي – تلفون: ٩٧١+ ٤ ٣٥٣٦٣٠٨، مجوهرات المنارة، أبوظبي – تلفون: ٩٧١+ ٢ ٦٢٧٢٢٢٢، المملكة العربية السعودية:
إليت للساعات والمجوهرات، مركز المملكة، الرياض، تليفون: ٩٦٦+ ١ ٢١١٢١١٨، الكويت: مراد يوسف بهبهاني، الصفاة – تلفون: ٩٦٥+ ٢٤٢١٩٠٧، البحرين: آسيا للمجوهرات، المنامة – تليفون: ٩٧٣+ ٥٣٤٤٤٤
قطر: ريفولي، دوحة – تلفون: ٩٧٤+ ٤٨٣٣٦٧٩، عُمان: كيمجي رامداس، مسقط – تليفون: ٩٦٨+ ٧٠٣١٤٢، مصر: قصر فيلوباتير بالاس، القاهرة – تلفون: ٢٠٢+ ٢٩٩٩٦٦٦، لبنان: ابو عضل،
بيروت – تلفون: ٩٦١+ ١ ٥١٢٢١٢، اتاميان، بيروت – تلفون: ٩٦١+ ١ ٢٦٥٦٥٥، قبرص: شركة فاسوس اليادس التجارية، نيقوسيا – تلفون: ٣٥٧+ ٢٨٩٧٣٠٠



حمد التركيت

د. أحمد جويلي

"ايكويت" تحتفل بإنجازات 5 سنوات

احتفلت شركة "ايكويت" الكويتية للبتروكيماويات بمرور خمس سنوات على تأسيسها بالتأكيد على جملة إنجازات أبرزها تحقيق رقم قياسي بلغ 3 ملايين و400 ألف ساعة عمل خلال 26 شهراً من دون أي حادث بفضل نظام الأمن والسلامة المتطوّر المطبّق في الشركة، وزيادة عدد الشركات الصناعية الكويتية التي تعتمد على منتجات "ايكويت" ليبلغ 12 شركة، وبلوغ أرباحها السنوية ما يزيد على 110 ملايين دولار في العام المنصرم 2001 فضلاً عن تسجيل احترامها للبيئة بشهادة المراجع المعنية.

إلى ذلك توسّعت "ايكويت" وفتحت 5 مكاتب لها في: سنغافورة، الفيليبين، هونغ كونغ، بكين وأوروبا، وهي تُصدّر البولي ايثيلين بنسبة 60 في المئة إلى الأسواق الآسيوية من إجمالي الإنتاج و15 في المئة منها إلى الخليج والباقي في أسواق متفرقة والايثيلين جليكول بنسبة 80 في المئة إلى الأسواق الآسيوية و20 في المئة إلى الأسواق الأوروبية.

وللاحتفال بمناسبة مرور خمس سنوات على تأسيسها، دعت الشركة وسائل الإعلام إلى جولة طويلة في أرجاء مصانعها في منطقة الشعيبة- جنوب دولة الكويت- وكانت "الاقتصاد والأعمال" في عدادها. وقال الرئيس التنفيذي للشركة **حمد التركيت**: "فضلنا دخول المنافسة بتحدٍ كبير في ظل وجود شركات عالمية كبرى في هذا القطاع"، وأضاف: "بالنسبة إلى السوق الكويتية، كسبنا رهان ربط السوق المحلية بنا إذ يعتمد نحو 12 مصنعاً للبلاستيك على منتجاتنا وكنا سباقين في ميدان خفض تكاليف الانتاج من دون المساس بالجودة لنقدم أفضل الأسعار حتى تربعنا على عرش السوق الكويتية". وعن التوسّعات الستراتيجية الجديدة قال **التركيت**: "ننتظر قرار شركة الكيماويات البترولية التي تدرس الاستثمار في مشروع ايكويت-2 (في ما يعرف بـ مشروع انتاج الاوليفينات) ونعتقد أنّ القرار لن يتأخر عن بداية العام المقبل".

ويذكر أنّ "ايكويت" هو مشروع مشترك بين شركة صناعة الكيماويات البترولية المملوكة لمؤسسة البترول الكويتية بنسبة 45 في المئة – وشركة بوبيان للبتروكيماويات 10 في المئة وشركة داو الكيميائية بنسبة 45 في المئة وهي إحدى أبرز المنتجين للبولي ايثيلين والايثيلين جليكول في العالم.

وذكر **التركيت** أنّ إدارة الشركة أخذت عهداً على نفسها بأن تقدم خدمات ذات قيمة مضافة عالية وكسبت منتجاتنا سمعة جيدة نُعوّل عليها في التوسّعات المستقبلية. وأوضح أنّ الشركة ساهمت في ضخ أموال في الاقتصاد الكويتي لافتاً إلى أنّ إجمالي قيمة الأموال التي تمّ تدويرها في الاقتصاد المحلي العام الماضي بلغ نحو 158 مليون دولار. واستفادت الشركتان الكويتيتان المساهمتان في "ايكويت" من أرباح نسبتها 55 في المئة من إجمالي الأرباح المحققة وهي 110 ملايين دولار.

ويذكر أنّ إجمالي ما تصدره الشركة من مادة الايثيلين جليكول يبلغ 400 ألف طن سنوياً إلى جانب 600 ألف طن من مادة البولي ايثيلين. ويعمل في الشركة قرابة 900 موظف تبلغ نسبة الكويتيين منهم نحو 50 في المئة، وتمّ الوصول إليها في خلال 5 سنوات من عمر الشركة وهي تعتبر نسبة متقدّمة جداً مقارنة بالنسب الأخرى في الشركات الكويتية.



ممثلو وسائل الإعلام خلال الجولة

تفعيل دور مجلس الوحدة الاقتصادية

قال أمين عام مجلس الوحدة الاقتصادية د. **أحمد جويلي** أن مهمته تتركّز على تفعيل دور الأعضاء وحملهم على تسديد مستحقاتهم، والسعي إلى استعادة عضوية الكويت.

وقال **جويلي** الذي مضى على تسلّمه مهام الأمانة العامة نحو سنتين ونصف السنة: "عندما تسلّمت المسؤولية واجهتني مشكلتان: الأولى هي إفلاس المجلس الذي كان مثقلاً بالديون، والثانية هي فقدان الاهتمام بالمجلس من قبل الدول الأعضاء وغير الأعضاء...".

وأوضح أنّ برنامج العمل أدّى إلى جعل الدول المعنية تقوم بتسديد حصصها في الاشتراك بالمجلس، مشيراً إلى أنّ الموظفين عادوا إلى قبض رواتبهم بانتظام.

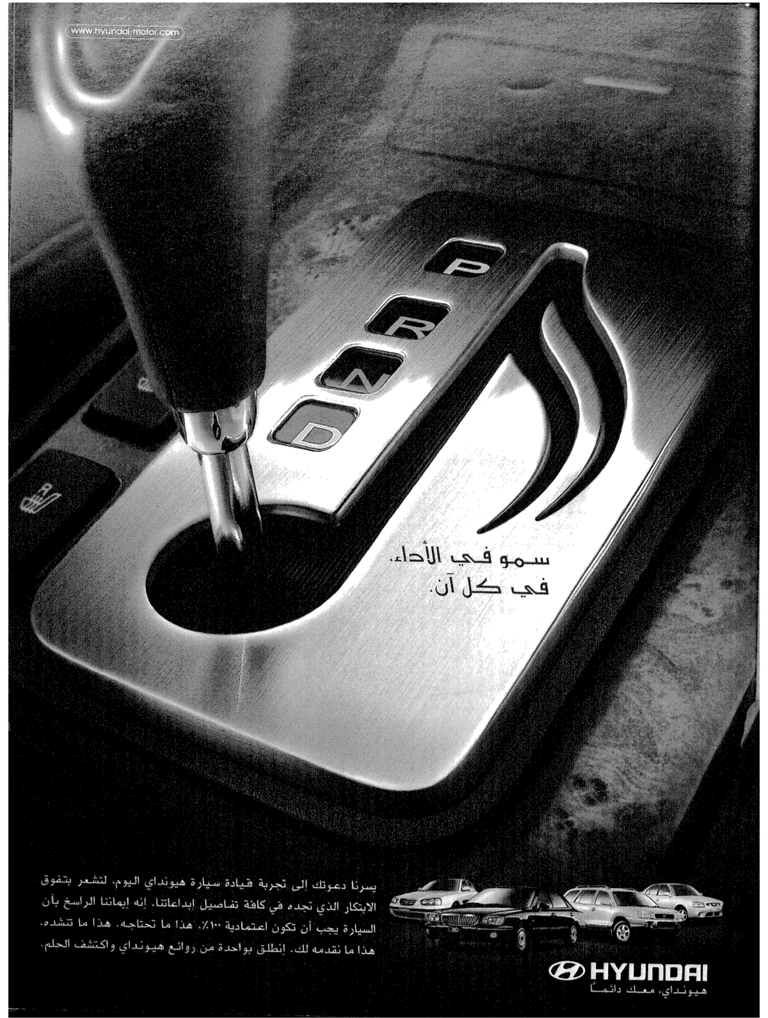
وذكر أنّ حجم مديونية المجلس يبلغ 2,04 مليون دولار، في حين أنّ المستحقات المترتبة على الدول الأعضاء تبلغ نحو 9 ملايين دولار.

المعرض التجاري الإسلامي التاسع في "اكسبو" الشارقة

تحت رعاية الشيخ د. **سلطان بن محمد القاسمي**، عضو المجلس الأعلى حاكم الشارقة، يُقام في مركز "اكسبو" الشارقة المعرض التجاري الإسلامي التاسع من 21 إلى 26 كانون الأول/ ديسمبر الحالي.

ويهدف المعرض إلى تعزيز علاقات التعاون بين الدول الـ 57 في منظمة المؤتمر الإسلامي، وإلى زيادة التبادل التجاري والتعريف بالفرص الاستثمارية لديها.

ويُصاحب المعرض الملتقى التاسع للقطاع الخاص في الدول الإسلامية، واجتماع المنظمات والهيئات العاملة في الترويج التجاري، بالإضافة لفعاليات ثقافية وعروض فنية.



www.hyundai-motor.com
P
R
N
D
سمو في الأداء.
في كل آن.
يسرنا دعوتك الى تجربة قيادة سيارة هيونداي اليوم، لتشعر بتفوق
الابتكار الذي تجده في كافة تفاصيل إبداعاتنا. إنه إيماننا الراسخ بأن
السيارة يجب أن تكون اعتمادية ١٠٠٪. هذا ما تحتاجه. هذا ما تنشده.
هذا ما نقدمه لك. إنطلق بواحدة من روائع هيونداي واكتشف الحلم.
HYUNDAI
هيونداي، معك دائماً

بعد شراء "الوطنية الكويتية" نصف أسهمها

فتحي الهويدي رئيساً لـ "أوراسكوم" تونس

بعد التغيّرات التي جرت في ملكية شركة "أوراسكوم تونس" والمتمثّلة بدخول شركة "الوطنية" الكويتية بنسبة 50 في المئة من رأس المال، طرأت تطوّرات في قيادة الشركة حيث توافق المساهمون على انتخاب **فتحي الهويدي** رئيساً لمجلس الإدارة.



فيصل العيار ونجيب سويروس

والمعروف أنّ **الهويدي** هو رجل إعلام واتصال في تونس، إذ شغل مناصب إعلامية متعددة أبرزها رئاسة تحرير إحدى أكبر الصحف التونسية وقيادة الوكالة التونسية للإتصال الخارجي والإدارة العامة للإذاعة والتلفزيون، قبل أن يدخل في الحكومة ليتولى منصب كاتب دولة للإعلام، ومؤخراً شغل منصب سفير تونس في لبنان.

ولا شك أنّ هذا الانتخاب يعكس ثقة المستثمرين المساهمين في "أوراسكوم" في تونس ورجالاتها كما يعكس ثقة القيادة التونسية بالكفاءة والخبرات التي يتمتّع بها **الهويدي**.

وصرّح الهويدي لـ "الإقتصاد والأعمال" أنه سيحرص على إنجاز شبكة الهاتف الجوّال التي فازت "أوراسكوم" بعقدها في تونس في أسرع الآجال، ولن يكون الرهان على التعرفات سواء في بيع الخطوط أو في كلفة التخابر، بقدر ما سيتمّ التركيز على جودة الخدمات وتنويعها.

وأضاف: هناك طلب كبير على الخطوط الهاتفية في شبكة الهاتف النقّال، وستعمل "أوراسكوم" على إنجاز 500 ألف خط في السنة المقبلة وفق ما أعلنه الرئيس **زين العابدين بن علي** في خطابه في مناسبة ذكرى 7 نوفمبر.

وكان جرى التوقيع على اتفاقية التملّك بين شركة "الوطنية" للاتصالات الكويتية وشركة "أوراسكوم تيليكوم" تونس في أواسط تشرين الأول/أكتوبر الماضي، في تونس، بحضور كلّ من: رئيس "الوطنية للاتصالات" **فيصل العيار** ورئيس أوراسكوم تيليكوم القابضة المهندس **نجيب سويروس**. ونص عقد الشراكة على أن تقوم المجموعتان بإنجاز وتشغيل "أوراسكوم" تونس التي فازت في وقت سابق من العام الحالي برخصة إنجاز وتشغيل شبكة ثانية لنظام الهاتف الخليوي (GSM) في تونس بموازاة الشبكة الأولى التي أنجزتها وتديرها شركة "اتصالات تونس" الحكومية.

وبلغت قيمة الصفقة مبلغ 113,5 مليون دولار أميركي منها 90 مليوناً تسدد فوراً، ما يؤدي إلى حصول "الوطنية" على حقوق متساوية في إدارة الشركة وفي مجلس إدارتها.

وصرح **فيصل العيار** أنّ عقد الشراكة الموقّع يجمع شركتين من شمال أفريقيا والشرق الأوسط هما الأكثر قدرة على تطوير أنظمة الاتصالات الهاتفية النقّالة



فتحي الهويدي

ونجازها وتشغيلها في المنطقة. واعتبر أنّ دخول "الوطنية" في هذا الاستثمار يمثّل ترجمة لستراتيجيتها لتصبح لاعباً أساسياً في صناعة الاتصالات بنظام (GSM) في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقال المهندس **نجيب سويروس** إنّ هذه الشراكة تجمع للمرة الأولى شركتي اتصالات عربية لتقوما معاً بإدارة وتشغيل رخصة للهاتف النقّال في العالم العربي.

وقال المدير التنفيذي لـ "أوراسكوم" تونس **جان بيار رولان** إنّ هذه الشراكة تجمع أفضل الإمكانات المالية والفنية والإدارية لتطوير سوق الاتصالات في تونس.

وكانت مجموعة أوراسكوم القابضة فازت في وقت سابق من العام الحالي برخصة إنجاز شبكة ثانية للهاتف النقّال في تونس أمام منافسة من عروض عربية ودولية أبرزها تلفونيكا البرتغالية والوطنية الكويتية نفسها التي جرى الإعلان عن فوزها بالرخصة قبل أن يتغير الوضع في اللحظة الأخيرة وتفوز "أوراسكوم" بالرخصة.

ويتردد في تونس أنّ "أوراسكوم" تواجه صعوبات مالية في أماكن متعددة في العالم إلى جانب التأخر الحاصل في إنجاز المرحلة الأولى من مشروعها في تونس والذي تأجل تدشينه أكثر من مرة، وبالتالي فإنّ الاتفاق الموقّع سيساعد "أوراسكوم" تونس على إنجاز المشروع وحلحلة مشاكلها.

ويتوقع المراقبون أن يمتد التعاون بين المجموعتين ليشمل الجزائر حيث تقوم "أوراسكوم" أيضا بإنجاز شبكة للهاتف النقّال بعد فوزها بالرخصة هناك.

والمعروف أنّ "أوراسكوم" حققت إنجازات عدة ما جعلها رائدة في قطاع الاتصالات وخدمات الانترنيت في الشرق الأوسط. أمّا "الوطنية" للاتصالات وهي إحدى الشركات الزميلة لشركة مشاريع الكويت القابضة فهي معروفة بنشاطها المميّز في عالم الاتصالات في الكويت.

أما مجموعة المشاريع فهي واحدة من أكبر شركات الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط ولها ملكية كبيرة في مجموعة من الشركات سواء في البلدان العربية أو على المستوى الدولي. وكانت المجموعة دخلت قبل بضع سنوات إلى تونس واستثمرت عن طريق مصرف تابع لها هو بنك الخليج المتحد، في مصرف تونسي يعمل تحت قانون الأوف شور هو بنك تونس العالمي.


الأمير الوليد بن طلال

اكتمال الاكتتاب برأس مال فندق "فور سيزنز" بيروت

اكتمل الاكتتاب في رأس مال فندق فور سيزنز Four Seasons بيروت مع احتفاظ مجموعة المملكة للاستثمارات الفندقية KHI بحصة الأغلبية. والمستثمرون الجدد هم: شركة الاستشارات المالية الدولية "ايفا" الكويتية، محمد عبد الرحمن البحر (الكويت)، شركة محمد عبد المحسن الخرافي الكويتية، سامي مساعد سيف آل سيف (السعودية).

وتبلغ تكلفة المشروع الذي يُقام في الوسط التجاري "سوليدير" 100 مليون دولار ويتألف من 25 طابقاً تحوي 256 غرفة بينها 42 جناحاً لرجال الأعمال و21 جناحاً من غرفة واحدة، و4 أجنحة بغرفتين، وجناح رئاسي متكامل.

والفندق هو الثاني لـ **الوليد بن طلال** في بيروت بعد فندق موفنبيك، ما يرفع إجمالي استثماراته الفندقية في لبنان إلى نحو 250 مليون دولار.

من جهة أخرى استبدل الأمير **الوليد بن طلال** حصته البالغة 16,5 في المئة في شركة فيرمونت للفنادق بحصة جديدة في الشركة المساهمة فيرمونت للفنادق والمنتجعات.. وهذه الأخيرة هي من أكبر شركات أميركا الشمالية في امتلاك وإدارة الفنادق والمنتجعات الضخمة.

وكان **الوليد بن طلال** مع الشيخ **محمد بن راشد** ولي عهد دبي ود. **سلطان بن خليفة** مدير ديوان ولي عهد أبو ظبي افتتحوا فندق فيرمونت دبي الذي يضمّ 400 غرفة و219 شقة مفروشة.

ندوة سعودية بريطانية حول قطاع المياه


الوزير غازي القصيبي وإلى يساره السفير البريطاني في الرياض


حضور

إفتتح وزير المياه السعودي د. **غازي القصيبي** والسفير البريطاني لدى المملكة ديريك بلملي ندوة بريطانية عن الإستثمار والتقنية في قطاع المياه التي انعقدت في قاعة المحاضرات في مكاتب برنامج تشغيل وصيانة مياه الرياض.

عرضت الندوة لخبرات سبع شركات بريطانية في مجال خصخصة خدمات المياه والصرف الصحي، بالإضافة إلى أحدث التقنيات في هذا المجال. وكذلك عرضت للوسائل التي يمكن من خلالها تنفيذ مشروعات في مجال المياه والصرف الصحي يقوم بتمويلها القطاع الخاص، هذا إلى مناقشة التقنيات العالية في المجالات التي تهم السوق السعودية بصورة خاصة.

والشركات البريطانية التي شاركت في الندوة هي: شركة ثايمز ووتر (طرحت موضوع مشاركة القطاعين العام والخاص في مجال المياه في المملكة)، أتش أس بي سي إنفستمنت بنك (تمويل القطاع الخاص لمشروعات المياه)، بيكر & ماكينزي (المجالات القانونية لمشروعات المياه التي يقوم بتمويلها القطاع الخاص)، ويركلير ليكويد ديفيجن (الحلول الهندسية: مشروعات المياه والصرف الصحي الرئيسية)، أيه بي بي فلو سيستمز (قياس الضغط والتدفق)، أتش أر والينغفورد ميدل أيست (إدارة المياه في المشروعات المتكاملة للمياه والطاقة)، أي تي أيه سي (تقنية جديدة لمعالجة مياه الصرف الصحي).

الجزائر: ندوة دولية حول تكنولوجيا الاتصالات

تحت رعاية الرئيس **عبد العزيز بوتفليقة** تنظّم وزارة البريد وتكنولوجيات الاعلام والاتصال الجزائرية ندوة دولية في النصف الاول من شهر كانون الاول/ديسمبر الحالي.

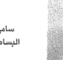
تشكل هذه الندوة فضاء للقاء وتبادل الخبرات في ما بين المختصين والجامعيين والباحثين وإداريي مؤسسات التكنولوجيا تناقش خلاله موضوعات عدة أهمها:

- الخدمة العمومية في مجال تكنولوجيات الاعلام والاتصال
- المؤسسات والاطار القانوني
- البنى التحتية
- الموارد البشرية
- تمويل المشاريع الاستثمارية في قطاع المعلوماتية والاتصالات
- اقتصاديات مشاريع هذا القطاع وادارتها
- أمن المعلوماتية
- الخبرات الدولية في تنمية مدن التكنولوجيا وادارتها

وقالت مصادر وزارة البريد وتكنولوجيات الاعلام والاتصال في الجزائر أنه ستعرض خلال هذه الندوة تجارب وخبرات دولية وسيكون المجال مفتوحاً أمام الخبرات العربية في هذا المجال.

والمعروف ان الجزائر تشهد نقصاً فادحاً في مجال المعلوماتية والانترنت، في ما أعلنت مؤخرا عن برنامج متكامل لتطوير قطاع الاتصالات فأنشأت مؤسسة اتصالات الجزائر، ومنحت ترخيصاً لمجموعة اوراسكوم لتجهيز شبكة للهاتف الخليوي الى جانب الشبكة الحكومية ولديها برامج مستقبلية ترمي الى خصخصة الهاتف الثابت ومنح رخصة ثالثة للهاتف الخليوي.


أنطوان افرام






سامي البساط


حسان شاتيلا

الاتّحاد العربي للصناعات الغذائية

اعتمد المكتب الإقليمي للاتّحاد العربي للصناعات الغذائية لبنان مقراً رسمياً للجنة القومية للتعبئة والتغليف، بعد اعتماده سابقاً مقراً رسمياً للجنة القومية للمواصفات والمقاييس وتفعيلاً لعمل الاتّحاد في لبنان تقرر الآتي:

– تسمية المهندس **سامي البساط** مديراً إقليمياً للاتّحاد في لبنان معنياً بتوثيق العلاقات بين العاملين في قطاع الصناعات الغذائية وتنشيط التجارة البينية العربية، وتسمية **البساط** أيضاً رئيساً للجنة القومية للمواصفات والمقاييس.

– تسمية المهندس **أنطوان افرام** رئيساً للجنة القومية للتعبئة والتغليف المعنية بكافة الأمور التقنية والاقتصادية لهذا القطاع على المستوى العربي.

– تسمية المهندس **منير البساط** نائباً للمدير الإقليمي للاتّحاد العربي للصناعات الغذائية في لبنان.

شركة "ألفا 55": إطلاق هواتف Sagem الجديدة

أعلنت "ألفا 55"، الشركة المتخصّصة في مجال توزيع المنتجات التكنولوجية والإلكترونية، عن طرحها مع شركة Sagem العالمية لهاتف MY X-5 المتحرّك ذات الشاشة الملوّنة.

وقال حسان **شاتيلا**، مدير المبيعات والتسويق الإقليمي في "ألفا 55": "هاتف Sagem MY X-5 يعزّز قدرتنا التنافسية باعتباره منتجاً يستهدف شريحتي رجال الأعمال والمستهلكين العاديين. ونتوقّع تحقيق مبيعات عالية من هذا الهاتف الذي يعدّ ضمن الجيل الجديد للهواتف المتحرّكة، من حيث الأداء التكنولوجي العالي وقدرة التخزين الكبيرة للصور والشاشة الملوّنة وسمّاعات الأذن المنفصلة والوزن الضئيل 95 غراماً ودوام البطارية لمدّة 10 أيام".

يُذكر أنّ "ألفا 55" هي الموزّع الحصري لمنتجات شركة Sagem في الإمارات وقطر وعُمان.

غرين لاين لليخوت مكتب في فيرمونت

افتتحت شركة غرين لاين لليخوت مؤخراً مكتباً جديداً لها في فيرمونت – دبي، وذلك بهدف مواكبة التطوّر الكبير الذي يشهده هذا القطاع الواعد، والذي أعطته شركة الخط الأخضر حيّزاً كبيراً من اهتماماتها.

وفي هذا الإطار شاركت غرين لاين لليخوت في أهم المعارض العالمية لليخوت الفخمة كان آخرها معرض فلوريدا في الولايات المتحدة الأميركية والذي يعتبر الأكبر والأهم عالمياً لليخوت الفخمة ذات الأحجام من 60 متراً وما فوق. وكان سبق ذلك مشاركتها في معرض موناكو.

وقالت **فاي بدرو**، مديرة التسويق في شركة غرين لاين لليخوت إنّ الهدف من هذا المكتب هو مواكبة النمو اللافت الذي تشهده صناعة القوارب الفخمة وخصوصاً في الفترة الأخيرة، أمّا مشاركاتنا في المعارض العالمية إنما تهدف إلى الاطلاع على آخر مستجدات هذه الصناعة من ناحية والتعريف بالمستوى الذي بلغته شركتنا في هذا المجال. وقد كان لهذه المشاركات فوائد عديدة إذ دعينا للدخول في العديد من المناقصات العالمية والتي كانت حتى وقت قريب حكراً على القليل من الشركات العالمية. وأضافت **بدرو** إنّ غرين لاين لليخوت كانت الشركة الوحيدة من منطقة الشرق الأوسط التي شاركت في هذا المعرض المتخصّص باليخوت الفخمة ذات الأحجام الكبيرة.


فاي بدرو

عاكف حرب ناصر



غيّب الموت المرحوم **عاكف حرب ناصر** مدير عام شركة رؤيا للاتصالات والإستشارات الاردنية، والعضو في قطاع تنمية الاتصالات بالاتّحاد الدولي للاتصالات. ويذكر كلّ من عرف الفقيد، حسن خلقه وحماسه في متابعة مواضيع الاتصالات والمعلوماتية في المنطقة سواء في نشاطه داخل الاتّحاد الدولي للاتصالات ضمن قطاع تنمية الاتصالات الذي كان عضواً فيها، أو في عمله كمدير عام في شركة رؤيا.

"الاقتصاد والأعمال" تتقدّم من أهل وأصدقاء الفقيد ومن زملائه في شركة رؤيا والاتّحاد الدولي في الاتصالات – المكتب الاقليمي بأحرّ التعازي.

مركز الحمدية بلازا في جدّه



عبد الهادي محمد باقبص

تم تشييد مركز الحمدية بلازا في عروس البحر الأحمر، باستثمارات تتجاوز الـ 75 مليون ريال. ويقع المركز في طريق المدينة النازل أمام فندق حياة ريجينسي.

وقال المدير التنفيذي للمركز **عبد الهادي محمد باقبص** أن أحدث تقنيات الاتصالات والمعلومات متوفّرة لمستأجري المركز مثل خدمة الالياف البصرية من شركة الاتصالات السعودية ما يوفر دعامة لمزودي خدمات الانترنت.

وقال ان مركز الحمدية بلازا يقع على ارض مساحتها 5000م2 ويتكون من 42 مكتباً و 20 معرضاً فاخراً ويتميز بإطلالة بانورامية على طريق المدينة (الشريان الرئيسي) لمدينة جدّه، وتتوافر في المركز كافة الخدمات العامة، ويضم المركز مقار العديد من الشركات التجارية الكبرى ودور النشر والإعلام ووكالات السفر والسياحة.

وكشف **باقبص** عن اتجاه المركز لاستقطاب العيادات الطبية والمراكز الطبية التخصصية بهدف حشد الأطباء الاستشاريين البارزين في هذا المجال.



مركز الحمدية بلازا

غسان العريضي رئيساً لـ"سكال" دبيّ

غسان العريضي

عيّن فرع دبيّ لنادي سكال (الجمعية العالمية لمديري السياحة) مدير عام شركة "ألفا تورز" للسياحة **غسان العريضي** رئيساً له، كما عيّن **محمد الجزيري** نائباً للرئيس.

وعقب الاجتماع الأول لـ "سكال" دبيّ، أحدث فروع النادي عالمياً، قال **العريضي**: "يضمّ النادي 18 عضواً مؤسساً يمثّلون مختلف قطاعات السياحة في دبيّ، والعضوية مفتوحة أمام كافة المسؤولين عن النشاطات السياحية، شرط تمتّعهم بخبرة 3 سنوات على الأقل".

يُذكر أن نادي "سكال" لديه 525 فرعاً في أكثر من 80 دولة، ويضمّ أكثر من 25 ألف عضو من المسؤولين عن السياحة عالمياً.

إلى ذلك أعلنت "ألفا تورز"، خلال سوق السفر العالمي WTM في لندن، عن الافتتاح الرسمي لفرعها في دولة قطر بهدف تقديم خدمات الدعم اللوجيستي للفعاليات والمؤتمرات وجذب المجموعات السياحية من مختلف دول العالم، ما يساهم في تعزيز انتشار ونشاط "ألفا تورز" التي احتلت المركز الأول بين أكثر شركات السياحة نمواً في دبيّ.

"سقيفة الصفا" تطرح "أبراج الصفا"

فتحت شركة سقيفة الصفا، المتخصصة في خدمات التسويق العقاري، الباب أمام بيع وتسليم الوحدات السكنية في أبراج الصفا السكنية في مكّة المكرمة. وتشغل أبراج الصفا مساحة إجمالية قدرها ألف م2، وتتكون من برجين متّصلين بارتفاع 15 طابقاً بمعدل 4 شقق للطابق الواحد. وتتنوع مساحات الشقق ما بين 145 و325 م2.

رئيس شركة سقيفة الصفا **موفق علي الهاشمي** أكّد أن "جميع أعمال البناء والتشطيبات قد استكملت تماماً وان وحدات هذا العقار السكني جاهزة بنظام تسليم المفتاح فوراً". بدوره، أشار مطور المشروع المهندس الاستشاري **محمد حامد هرساني** إلى أن "الهدف من هذا المشروع لم يكن مجرد إنشاء مبنى سكني، باستثمار حقيقي تتنامى قيمته مع مرور الزمن. من هذا المنطلق تولّدت فلسفة التنفيذ، فكان استخدام أرقى مواد البناء والتشطيب وتجهيز الوحدات بمرافق ذات جودة عالية".



أسسها إسماعيل أبو داوود في العام 1961

شركة الصناعات الحديثة تحتفل باليوبيل الذهبي

لمناسبة مرور خمسين عاماً على طرح منتج "تايد"، أقامت شركة الصناعات الحديثة احتفالاً بمصنعها في المنطقة الشرقية ضمّ كبار رجال الأعمال والشركات والعملاء والمستهلكين ومجموعة من رجال الصحافة والإعلاميين من كافة أنحاء شبه الجزيرة العربية، حيث تمّ استعراض قصة نجاح "تايد" من خلال زيارة المصنع والتعرّف على منتجات الشركة الأخرى التي يتمّ تصنيعها في المملكة.

عضو مجلس إدارة شركة الصناعات الحديثة **أسامة اسماعيل أبو داوود**، أشار في كلمة له خلال الحفل، "بأن البداية الحقيقية لانطلاق "تايد" في المملكة كانت العام 1953 عندما بدأ الشيخ **إسماعيل** باستيراد مسحوق "تايد" بكميات تجارية لتلبية الطلب المتنامي والحاجة الماسة التي لمسها لدى المستهلكين إلى مسحوق غسيل عالي الجودة، وهو ما نجح "تايد" في تحقيقه بالفعل، ليتحوّل من مجرد منتج مستورد إلى اسم كبير معروف لدى كلّ بيت في الجزيرة العربية وعلامة تجارية لامعة لمنتج محلي الصنع". وأضاف **أسامة أبو داوود**: "إنّ نجاح تايد وشركة الصناعات الحديثة يعتبر نموذجاً يحتذى به في المجال الصناعي والتجاري، وهذا فخر لنا."

وينفرد "تايد" بكونه أول منتج إستهلاكي يتمّ تصنيعه في المملكة العربية السعودية وأول مسحوق غسيل يحصل على علامة الجودة من هيئة المواصفات والمقاييس السعودية.

شركة الصناعات الحديثة

يعود تأسيس شركة الصناعات الحديثة إلى العام 1961 عندما قام مؤسسها ورئيس مجلس إدارتها رجل الأعمال السعودي **إسماعيل أبو داوود** بتوقيع إتفاقية شراكة تضامنية مع شركة بروكتر آند كامبل العالمية. وشكل إنشاء مصنع الشركة في مدينة جدّه، والذي إفتتحه المغفور له الملك **فيصل بن عبد العزيز** في العام 1965، خطوة نوعية على طريق تطوّر القطاع الصناعي في المملكة.

تنتج مصانع شركة الصناعات الحديثة مجموعة من المنتجات التجارية المتنوعة. ففي مجال المنتجات المنزلية هناك مجموعة المنظفات الصناعية مثل: إيريال، بونكس، داوني، فيري تايد، حيث تظهر إحصائيات السوق بأنه يستخدم في 670 مليار عملية غسيل سنوياً في دول مجلس التعاون الخليجي وحدها. أمّا مجموعة منتجات العناية بالشعر فتضمّ: هيد آند شولدر، بانتين، وبرت بلاس.

ويبلغ عدد العاملين بالشركة أكثر من 800 موظّف يشكّل السعوديون 51 في المئة منهم. ونالت الشركة العديد من الجوائز تقديراً لإنجازاتها في العديد من المجالات مثل السعودة والتصدير والامتياز في الأداء. كما حازت على احترام وإعجاب العديد من المنظمات الحكومية والأهلية لمبادراتها العديدة في مجال التوعية الصحية وخدمة المجتمع في الجزيرة العربية.

و المنتجات الحديثة

وإستجابة لمتطلبات النمو المطرد في حجم السوق والحاجة لإستحداث منتجات جديدة شهد العام 1982 تأسيس شركات المنتجات الحديثة في جدّة. حيث يقوم مصنعها، الذي إفتتح في العام 1984، بإنتاج مجموعة من المنتجات المتخصصة برعاية الأطفال مثل حفائض "بامبرز" Pampers المعروفة، والفوط النسائية الصحية "أولويز" Always.

وتصدر شركة الصناعات الحديثة وشقيقتها شركة المنتجات الحديثة من مصانعهما في الدمام وجدّة أكثر من 50 في المئة من انتاجهما إلى 59 دولة في: آسيا، أفريقيا وأوروبا.■

حصاد السنين

- **1960: إسماعيل أبوداوود يوقّع عقد اتفاق مع شركة بروكتر وكامبل العالمية لانشاء مصنع لمساحيق الغسيل في المملكة العربية السعودية.**
- **1961: تأسيس شركة الصناعات الحديثة والبدء في إنشاء مصنعها، وهو الأول من نوعه في المملكة.**
- **1965: الملك فيصل بن عبد العزيز يفتتح مصنع شركة الصناعات الحديثة في جدّة.**
- **1978: توسيع مصنع الصناعات الحديثة في جدّة واضافة خطوط لانتاج صابون كامي لأول مرة.**
- **1981: افتتاح مصنع شركة الصناعات الحديثة في الدمام للتوسّع في إنتاج تايد والبدء في تصنيع اريال وتشير.**
- **1982: تأسيس شركة المنتجات الحديثة في جدّة للمنتجات الإستهلاكية الورقية.**
- **1983: توسيع مصنع شركة الصناعات الحديثة في الدمام وبدء إنتاج سائل فيري وشامبو درين.**
- **العام 1984: افتتاح مصنع شركة المنتجات الحديثة والبدء في انتاج حفائض الأطفال (بامبرز) و الفوط النسائية (أولويز).**
- **1990: بدأت شركة الصناعات الحديثة في الدمام بإنتاج الشامبو.**
- **1997: بدأت شركة الصناعات الحديثة – الدمام بإنتاج سائل تلطيف الملابس (داوني).**
- **2001: بلغ حجم الصادرات 50 في المئة إلى 59 بلداً.**
- **2002: توسعة مصنع شركة المنتجات الحديثة في جدّه بتكلفة 210 ملايين ريال.**

مصنع منير المنيف للبلاستيك: مروحة كاملة من المنتجات

يشهد مصنع منير المنيف للمنتجات البلاستيكية خطّة التوسّع الثالثة منذ تأسيسه العام 1987 في المدينة الصناعية الثانية بالرياض. التوسّع الذي تبلغ كلفته 8 ملايين ريال سيزيد من طاقة المصنع الإنتاجية بنسبة 40 في المئة من أنابيب PVC، والبالغة حالياً 21 ألف طن سنوياً، ويضاعف إنتاج التوصيلات Fittings من 520 إلى 1100 طن علماً أن طاقة المصنع الإنتاجية الحالية تتضمّن أيضاً 14 ألف طن من أنابيب CPVC، و4 آلاف طن من أنابيب الـ"بولي إيثيلين". فماذا يقول نائب مدير المصنع المهندس **فيصل منير المنيف** حول الستراتيجية المستقبلية؟


فيصل المنيف، نائب المدير العام

"المنافسة شديدة في مجال الصناعات البلاستيكية داخل السوق السعودية. وتحت مسمّى صناعة البلاستيك هنالك 300 مصنع، منها 14 مصنعاً فقط في مجال الأنابيب والـPVC، ولكن ما يميّزنا أننا المصنع الوحيد الذي يملك مروحة كاملة من المنتجات وبمختلف القياسات والأطوال، حيث تراوح أقطار الأنابيب من مقاس 5 ملم ولغاية 800 ملم، وأنابيب PVC من 1/2 إلى 6 بوصات، وأنابيب "بولي إيثيلين" من 10 إلى 315 ملم ما يغطّي كافة الاحتياجات من مشاريع المياه والتمديدات الكهربائية والصرف الصحّي والاتصالات والزراعة"، حسب **فيصل المنيف**. ويتابع حول المنافسة الخارجية: "نحن نتّبع المواصفات السعودية والأميركية والألمانية والبريطانية، كما أن ثقة المستهلك السعودي تحديداً والعربي عموماً بالصناعة البلاستيكية المحلّية عالية، لذلك لا نخاف المنافسة الأجنبية وفتح السوق، خصوصاً وأن شركة "سابك" هي مصدر موادنا الخام".

السعودة والتوسّع

عن مراحل التوسّع يقول **المنيف**: "المرحلة الأولى كانت في العام 1995، والثانية في العام 2000 بكلفة 12 مليون ريال، أما الثالثة الحالية فتبلغ كلفتها 8 ملايين ريال، وتتضمّن شراء آلات أوتوماتيكية بالكامل نتيجة صعوبات استقدام العمالة الأجنبية وارتفاع الكلفة المحلّية". ويضيف: "رغم أن الحكومة تشارك المصانع بنسبة 50 في المئة من إيجار العامل السعودي، إلا أنك يمكن أن توظّف سعودياً وتدرّبه لمدّة عام من دون أن تستفيد منه بريال واحد، إذ بعد أن تعلّمه يتركك من دون سبب أو إنذار". وعن أبرز العوائق الأخرى، يعتبر **منيف**: "عدم توفّر الأراضي الصناعية المؤهلة بأسعار منافسة وارتفاع أسعار الكهرباء هي أبرز العوائق، ما حدا بالعديد من المصانع إلى الانتقال إلى دبيّ لتوفّر التسهيلات، حيث الأرض متوفّرة في المناطق الحرّة ويمكنك استقدام عمالة أجنبية ما شئت".

التصدير

ويقول **فيصل المنيف**: "العام الماضي صدّرنا 18 في المئة من إنتاجنا، ونتوقّع هذا العام أن ترتفع النسبة إلى 24 في المئة إلى أسواق الخليج والسودان ومصر واليمن ولبنان وسورية. أما بالنسبة للأسواق العالمية فقد صدّرنا إلى أميركا الجنوبية، لكن ذلك فقط لأجل تحدّي الذات في مجال التصدير، لأن الجدوى من أسواق المنطقة أكبر نتيجة كلفة الشحن المرتفعة وحيّز الشحن مهمٌ جداً بالنسبة للصناعات البلاستيكية". ويختم حول أبرز المشاريع المقبلة: "لدينا مشاريع في كلّ من العراق واليمن ومصر، بالإضافة لمشروع خط أنابيب العين – أبوظبي في الإمارات العربية المتحدة".

الثقة بالصناعة السعودية أعلى من العالمية وصادراتنا 24 في المئة

التهنئة من رئيس الوزراء الياباني

غصن ينال جائزة الإصلاح الإداري المؤسساتي

حاز **كارلوس غصن**، رئيس شركة نيسان موتور كومباني ومديرها التنفيذي على "جائزة الإصلاح الإداري المؤسساتي" وتسلّم الجائزة من وزارة الاقتصاد والتجارة والصناعة اليابانية.

تسلّم **غصن** جائزته من رئيس الوزراء الياباني، **جونيشيرو كوازومي** بحضور رئيس وزير الإقتصاد والتجارة والصناعة، **هيرانوما**، ووزير الخدمات المالية والسياسة الإقتصادية والضريبية، **تاكيناكا**، والسكرتير الأول لرئاسة الوزراء **فوكودا**.

وقال **غصن**: "يشرّفني كثيراً أن أتسلّم جائزة الإصلاح الإداري المؤسساتي الرفيعة الشأن من رئيس الوزراء **جونيشيرو كوازومي**. إن هذا التقدير من الحكومة اليابانية يشمل جميع العاملين في شركة نيسان وأيضاً شركاء الشركة الذين ساهموا من خلال تفانيهم وجهودهم وعزمهم في إعادة إحياء الشركة. وأتمنى من كل قلبي أن تساعد هذه الجائزة في الحفاظ على الحماس الذي استحدثته نيسان، وأن يساهم عملنا وأداؤنا مساهمة حقيقية في الإقتصاد الياباني".

وكان تسلّم مؤخراً الجائزة الفرنسية "Légion D'honneur" تكريماً لمساهمته في قطاعي الصناعة والتجارة.

SEPARATES THE MEN
FROM THE BOYS

Baldessarini
HUGO BOSS

EAU
DE
COLOGNE

Baldessarini
HUGO BOSS



الرئيس الحريري متحدثاً
في مأدبة "الاقتصاد والأعمال"

مجموعة الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

في مأدبة غداء حضرها الحريري والجامعة العربية

مجموعة الاقتصاد والأعمال تعلن برنامج مؤتمرات العام 2003

- سعيد خوري رئيساً للمجموعة
- محمد أبا الخيل رئيساً للجنة التحضيرية لمجلس أمناء مؤسسة مؤتمر أسواق رأس المال العربية

كان 30 تشرين الأول/ أكتوبر 2002 يوماً حافلاً بالنسبة إلى مجموعة الاقتصاد والأعمال حيث عرضت برنامجها للعام 2003، وانتخبت مجلس إدارتها الجديد، ووضعت مؤتمر أسواق رأس المال العربية في مرحلة جديدة.

المؤتمر – المؤسسة

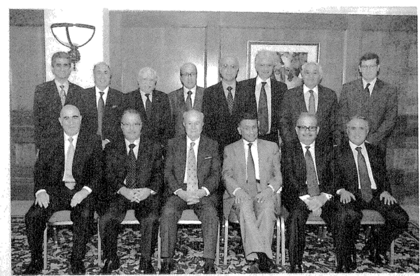
بدأ اليوم الحافل باجتماع صباحي لنخبة مختارة من قيادات الأعمال المواكبة لمؤتمر أسواق رأس المال العربية منذ بدايته، للبحث معها في ما يمكن عمله لتطوير هذا المؤتمر في الشكل والمضمون، وشارك في هذا الاجتماع السادة:

الشيخ **محمد أبا الخيل**، وزير المالية والاقتصاد الوطني السابق في المملكة العربية السعودية، **سعيد خوري** رئيس شركة اتّحاد المقاولين العالمية (CCC)، **عبدالله باحمدان**، رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي التجاري (السعودية)، **إبراهيم دبدوب** رئيس المدراء العامين في بنك الكويت الوطني، د. **خالد الفايز** مدير عام بنك الخليج الدولي، د. **جوزيف طربيه** رئيس اتّحاد المصارف العربية، ورئيس جمعية مصارف لبنان، د. **مصطفى رزيان** رئيس مجموعة البحر المتوسط للاستثمار، **ريمون عوده** رئيس مجموعة بنك عوده، **صائب نحاس** رئيس مجموعة مؤسسات نحاس، **إياد ملص** العضو المنتدب ورئيس العمليات في المجموعة المالية – هيرمس، **روبير سرسق** رئيس شركة برايم كورب (فرنسا)، المستشار المالي لشركة اتّحاد المقاولين **أنطوان مطر** والمدير العام لمجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**.

حقق الاجتماع نتائج مثمرة، إذ أنه أسفر عن العديد من الملاحظات والمقترحات الكفيلة بتطوير مؤتمر أسواق رأس المال، وقد أسفر الاجتماع أيضاً عن تشكيل لجنة تأسيسية برئاسة الشيخ **محمد أبا الخيل** مهمتها التحضير لتشكيل مجلس أمناء للمؤتمر الذي تكرّس كمؤسسة لها مجلسها وجهازها وآلياتها. وستضع الأمانة العامة للمؤتمر – المؤسسة مشروعاً متكاملاً لهيكلية مجلس أمناء المؤتمر بما يكفل استمراريته وتطويره كأداة فاعلة للتنمية الاقتصادية العربية لا سيما عن طريق التركيز على تنمية وتعزيز حركة الاستثمار في البلدان العربية.

مجلس الإدارة

وفي مساء اليوم نفسه التأمت الجمعية



اللجنة الاستشارية للمؤتمر ويبدو من اليمين: جلوساً: رؤوف أبو زكي، د. خالد الفايز، الشيخ محمد أبا الخيل، سعيد خوري، عبد الله باحمدان، إبراهيم دبدوب. وقوفاً: إياد ملص، ريمون عوده، روبير سرسق، د. مصطفى رازيان، د. جوزيف طربيه، صائب نحاس، أنطوان مطر وفيصل أبو زكي

سعيد خوري (اليسار) ومحمد الزعتري: الرئيسان الحالي والسابق

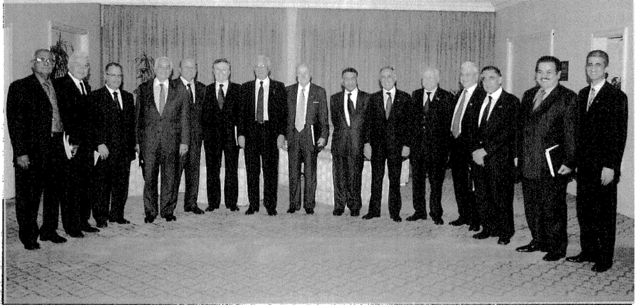
العمومية للشركة العربية للصحافة والنشر والإعلام (أبيكو – الاقتصاد والأعمال) برئاسة **محمد الزعتري** وحضور عدد كبير من المساهمين اللبنانيين والعرب. وتمّ انتخاب مجلس إدارة جديد على النحو الآتي: **سعيد خوري** رئيساً، **رؤوف أبو زكي** نائباً للرئيس ومديراً عاماً. والأعضاء: **محمد الزعتري**، الوزير **جورج افرام**، **عبد الله باحمدان**، **حسين النويس**، **صائب نحاس**، **د. فؤاد أبي صالح**، **د. نزار يونس**، **جوزيف غرة**، **محمد لمع**، **وفيصل أبو زكي**.

كذلك أقرّت الجمعية العمومية برنامج مؤتمرات ونشاطات المجموعة للعام 2003، ووافقت على زيادة رأس مال الشركة بمقدار مليوني دولار لتأمين متطلبات عملية التوسّع المقترحة.

مأدبة الغداء

وكان سبق اجتماع الجمعية العمومية مأدبة غداء دعت إليها مجموعة الاقتصاد والأعمال في فندق بريستول حضرها رئيس مجلس الوزراء في لبنان **رفيق الحريري** ورئيس مكتب الأمين العام لجامعة الدول العربية السفير **هشام بدر** ونحو 200 من الوزراء والنوّاب اللبنانيين والقيادات العليا في المؤسسات الاقتصادية والمالية والحكومية.

تحدّث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** فعرض برنامج مؤتمرات ونشاطات المجموعة للعام 2003



مساهمو "الاقتصاد والأعمال" في اجتماع الجمعية العمومية الأخير، ويبدو من اليمين السادة: فيصل أبو زكي، جميل شماس، محمد لمع، طارق جابر، صائب نحاس، رؤوف أبو زكي، محمد أبا الخيل، سعيد خوري، محمد الزعتري، كلوفيس معلوف، نجيب الخطيب، ريمون عوده، عبد الله باحمدان، ربيع عماش، ود. فؤاد أبي صالح

(راجع نص الكلمة).

بدر

ثمّ تحدّث رئيس مكتب أمين عام جامعة الدول العربية السفير هشام بدر فقال: "يسعدنا انتهاز عقد هذا اللقاء الذي تعلن فيه مجموعة الاقتصاد والأعمال عن برنامجها السنوي للعام 2003، لكي نعرض ملامح مؤتمر العلاقات العربية الأميركية الذي تنظمه جامعة الدول العربية في ديترويت (15–17 أيار/ مايو 2003)، كما يسرنا أن نعلن بأننا أوكلنا مهمة تسويق هذا المؤتمر في العالم العربي إلى مجموعة الاقتصاد ◄

"الاقتصاد والأعمال" تروّج لمؤتمر الجامعة العربية



هشام بدر

أوكلت جامعة الدول العربية إلى مجموعة الاقتصاد والأعمال مهمة تسويق المؤتمر العربي الأميركي الذي ينعقد في ديترويت بين 15 و17 أيار/ مايو 2003 وذلك في نطاق البلدان العربية.

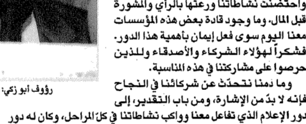
أعلن ذلك رئيس مكتب أمين عام جامعة الدول العربية السفير هشام بدر الذي شارك في مأدبة "الاقتصاد والأعمال" ممثلاً الأمين العام الذي حالت ارتباطات ملحة دون مشاركته شخصياً.

رسالة "الاقتصاد والأعمال"

جهدت مجموعة الاقتصاد والأعمال منذ أكثر من عقدين في تحقيق رسالة وضعتها لنفسها منذ البداية، ألا وهي ترويج الاقتصادات العربية ومجالات الاستثمار فيها، والقيام بدور صلة الوصل بين هذه الدول وبينها وبقية العالم، سعياً وراء كلّ ما يعزز التطوّر الاقتصادي والاجتماعي في العالم العربي.

وما أنجزناه يجعلنا مصممين على المزيد من الجهد، مع الإقرار بأننا مدينون بالكثير من إنجازاتنا إلى مجموعة من المؤسسات اللبنانية والعربية والدولية التي أدركت أهمية دورنا واحتضنت نشاطاتنا ورعتها بالرأي والمشورة قبل المال. وما وجود قادة بعض هذه المؤسسات معنا اليوم سوى فعل إيمان بأهمية هذا الدور. فشكراً لهؤلاء الشركاء والأصدقاء وللذين حرصوا على مشاركتنا في هذه المناسبة.

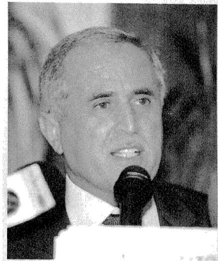
وما دمنا نتحدّث عن شركائنا في النجاح فإنه لا بدّ من الإشارة، ومن باب التقدير، إلى دور الإعلام الذي تفاعل معنا وواكب نشاطاتنا في كلّ المراحل، وكان له دور في نجاحنا.



وفيما جاء نجاح "الاقتصاد والأعمال" في العقد الماضي من خلال التوسّع في نشاط المؤتمرات بشكل خاص، فإنّ هذا النشاط لم يبدأ في لبنان (بسبب الحرب) بل كانت الخطوة الأولى في تونس في العام 1988، عندما عقدنا هناك أول مؤتمر تناول سُبل التعاون بين المصارف التجارية والمصارف الإسلامية، وكانت الخطوة الثانية في باريس في العام 1991 عندما نظمنا مؤتمراً تناول العلاقات الفرنسية الخليجية.

لكن الخطوة الأهم والأبرز والتي ميزت نشاطنا في ميدان تنظيم المؤتمرات كانت في لبنان. فمنذ انتهاء الحرب وتولي دولة الرئيس رفيق الحريري رئاسة الحكومة، طرحنا عليه فكرة تنظيم مؤتمر يتناول فرص ومناخ الاستثمار في لبنان في ضوء حركة إعادة الإعمار، وكنا على ثقة من النجاح فأبدى دولته ارتياحاً واستعداداً لتوفير التسهيلات المطلوبة.

وهكذا كان المؤتمر الأول لـ"الاقتصاد والأعمال" في لبنان في العام 1993، وهو عُقد في قاعة أحد الفنادق في بيروت والتي لم تكن مجهزة بالتكييف، وحيث لم يكن هناك عدد كاف لا من الغرف الفندقية ولا من الرحلات الجوية.



رؤوف أبو زكي: برنامج العام 2003

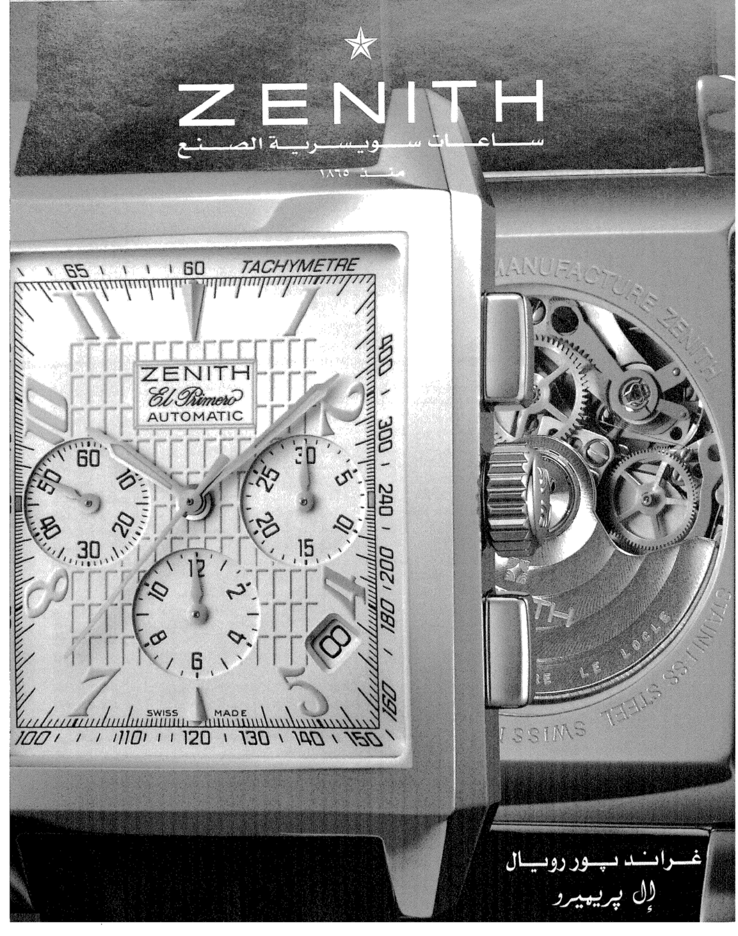
ولا نبالغ القول أنه كانت هناك منذ البداية علاقة وثيقة بين وجود الرئيس رفيق الحريري في رئاسة الحكومة، وبين تطوّر مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية، فهو انطلق مع مجيئه إلى الحكم ثمّ تطوّر في ظل هذه المرحلة، وما وجوده معنا اليوم سوى دليل جديد على مثل هذا الدعم.

ونحن عندما ندعوه ليكون ضيف الشرف في لقائنا اليوم، إنما ندعوه كرئيس فخري لهذا المؤتمر، وقبل كلّ شيء كقائد لحركة إعمار كبرى أثارت جدلاً واسعاً في المجتمع اللبناني لكنها هيأت بلداً جاذباً للاستثمار ووسط مدينة لا مثيل له في الشرق الأوسط، وأرست بنية تحتية متقدمة بحيث أنه عندما جاءت الفرصة بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر كان لبنان جاهزاً للإفادة منها بدليل الأعداد المتزايدة من الأشقاء العرب الذين يزورون لبنان فجعلوا موسم الاصطياف الأخير الأفضل منذ منتصف السبعينات. وليس هذا إلاّ مؤشر على عودة لبنان كمركز إقليمي للأعمال والسياحة والتعليم والاستشفاء.

لقد أصبح هذا المؤتمر، والذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال سنوياً منذ العام 1993، يشكّل علامة فارقة في لبنان وفي تاريخ صناعة المؤتمرات الاستثمارية في المنطقة العربية:

فهو أول مؤتمر انعقد في لبنان بعد الحرب، وكان له دور بارز في تسليط الأضواء على حركة الإعمار والاستثمار بل وكما قال سعادة حاكم مصرف لبنان الأستاذ رياض سلامة أنّ معظم الذين استثمروا في لبنان بعد الحرب كانوا من بين الذين شاركوا في هذا المؤتمر، وعليه فقد كان هذا المؤتمر ظهيراً للحكومة اللبنانية في سعيها الدؤوب نحو اجتذاب الاستثمار والمستثمرين، ونحو إعادة لبنان كمركز إقليمي للأعمال في المنطقة.

وهو أول مؤتمر في المنطقة يتبنى قضية الاستثمار في العالم العربي ويرفع لواءها ويضع لها إطاراً سنوياً ويجمع حولها رؤساء الحكومات والوزراء وقادة الرأي، والقيادات العليا في المؤسسات المالية والاستثمارية ◄


ZENITH
ساعات سويسرية الصنع
منذ ١٨٦٥
TACHYMETRE
ZENITH
El Primero
AUTOMATIC
SWISS MADE
MANUFACTURE ZENITH
LE LOCLE
STAINLESS STEEL
غراند پور رويال
إل پريميرو

والأعمال لما لها من خبرة في هذا الشأن...".

وتحدّث السفير بدر عن خلفيات عقد المؤتمر العربي – الأميركي فقال: "إننا نواجه حملة كبيرة ضد الهوية والثقافة العربية، وأحد الأسباب الرئيسية يعود إلى فشلنا في التحرّك بكفاءة وفعالية على الساحة الأميركية.. ولم نستثمر كما ينبغي علاقاتنا مع عرب المهجر وخصوصاً العرب الأميركيين، ونحن في جامعة الدول العربية نعتبر هؤلاء خط الدفاع الأول بالنسبة للهوية والثقافة العربية خصوصاً بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001...".

وكان مسك ختام مأدبة الغداء كلمة لرئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري، الذي كان عاد لتوّه من جولة خليجية تحضيراً لاجتماع باريس–2.

وقال الرئيس الحريري في كلمته المرتجلة، "إنّ خدمة الدين المرتفعة وبالتالي الفوائد المرتفعة الناتجة عنها، تشكّل عائقاً كبيراً أمام التنمية وهي أيضاً السبب الأساسي لعجز الموازنة.. من هنا وضعت الحكومة هدفاً نرجو أن نوفّق في التوصل إليه، وهو خفض معدلات الفائدة والسيطرة على تنامي المديونية، والوصول في السنوات المقبلة إلى الانتهاء من عجز الموازنة وخفض الدين...". ■

السنيورة يأخذ... ولا يرد

في معرض حديثه قال الرئيس الحريري أنّ الوفاء بالالتزامات ثروة لا تقدّر بثمن، وهناك مثل نسمعه منذ الصغر وهو: "من أخذ ورد شارك الناس في أموالهم" وهنا علّق الرئيس الحريري ممازحاً... لكن الوزير السنيورة (وزير المالية) وحده يخالف هذا المثل، هو يأخذ... ولا يرد.

العربية والدولية. نقول ذلك ونذكر معه وباعتزاز المؤتمر الدوري الذي ينظمه الاتّحاد العام للغرف العربية مرة كلّ سنتين في البلدان العربية.

وباستمراريته السنوية والمنتظمة هذه، وباستقطابه المتزايد للقيادات المالية العربية والدولية، تحوّل هذا المؤتمر إلى أكبر منتدى عربي للاستثمار وإلى أكبر ملتقى إقليمي للمال والأعمال وبات أبرز منبر للقطاع الخاص العربي الذي يملك مفاتيح الرساميل الجاهزة للاستثمار. ولأنه أصبح على هذا النحو، تحوّل المؤتمر تلقائياً إلى مؤسسة، ونحن يشرفنا أن نعلن اليوم وبحضوركم تكريسه عملياً مؤسسة لها مجلسها وجهازها وآلياتها، وأن يكون معالي الشيخ محمد أبا الخيل وزير المالية والاقتصاد الوطني السابق في المملكة العربية السعودية، وأحد أعضاء مجموعة الاقتصاد والأعمال، وأحد مؤسسي العمل الاقتصادي العربي المشترك، رئيساً للجنة التحضيرية لمجلس أمناء هذه المؤسسة العتيدة.

وأهمية هذا المؤتمر الإقليمي في بيروت، أيها السادة، لا تنبع فقط من الدور الفاعل له في لبنان، بل في ما تولد عنه من مؤتمرات استثمار قطرية عربية شملت، حتى الآن، كلاً من: سورية، مصر، الجزائر، والسودان، كما تولّدت عنه مؤتمرات إقليمية متخصصة شملت: الاتصالات، التأمين، الصناعات الغذائية، الهندسة، الإدارة، وسيتوسّع هذا النشاط في العام المقبل ليشمل: السعودية، الأردن، الكويت، البحرين، الإمارات العربية المتحدة وغيرها من البلدان العربية وغير العربية.

ويشرفنا اليوم أن توكل إلينا جامعة الدول العربية مهمة المشاركة في تنظيم وتسويق أهم وأول مؤتمر اقتصادي عربي أميركي في ديترويت لا سيما بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر. وما وجود جامعة الدول العربية بيننا اليوم سوى دليل على الأهمية التي تعلقها الجامعة على إنجاح المؤتمر المذكور وعلى الثقة الكبيرة بمجموعة "الاقتصاد والأعمال" وبدورها في صناعة المؤتمرات. وكان مقرراً أن تتمثل الجامعة اليوم بشخص أمينها العام معالي الأستاذ عمرو موسى الذي اضطرته ظروف قاهرة لعدم المجيء فانتدب رئيس مكتبه سعادة السفير الأستاذ هشام بدر لهذه المهمة.

وبالعودة إلى المؤتمر السنوي للاستثمار وأسواق رأس المال العربية نعلن أنّ موعد انعقاد الدورة المقبلة سيكون في 8 و9 أيار/مايو من العام 2003 وسيحصل تغيير أساسي في بنية هذا المؤتمر بحيث يتحوّل، كما قلنا، إلى مؤسسة ذات مجلس أمناء وأمانة عامة، والتركيز بشكل أكبر على تطوير وتعميق المحتوى والنقاش عبر جلسات عامة وورش عمل متخصصة، وطرح رؤى مستقبلية لاقتصادات المنطقة.

وفي هذا السياق، فإنّ برنامج المجموعة للسنة المقبلة سيشمل تنظيم 12 مؤتمراً، منها 6 مؤتمرات استثمارية قطرية في كلّ من: السعودية، سورية، الأردن، السودان، البحرين والجزائر، و4 مؤتمرات قطاعية تشمل التأمين والاتصالات والتجارة والسياحة، إضافة إلى الملتقى السعودي اللبناني في الرياض المقرر أواخر كانون الثاني/يناير 2003 وإلى مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية، وستجدون في الملف الذي تمّ توزيعه عليكم لائحة بهذه المؤتمرات وبأمكنة إقامتها وبمواعيدها المبدئية.

وكمرادف لنشاطها المتنامي في صناعة المؤتمرات الاستثمارية واستناداً إلى الخبرة الطويلة التي اكتسبتها في التعريف بالاقتصادات العربية ومجالات الاستثمار فيها، ستبدأ المجموعة في السنة المقبلة بإصدار تقرير سنوي عن بيئة وحركة ومؤشرات الاستثمار في العالم العربي يرتكز على استفتاء واسع في أوساط المستثمرين ورصد شامل لكافة التطوّرات المؤثرة في الاستثمار بحيث يصبح مرجعاً في هذا المجال.

وما من شك في أنّ العالم العربي يحتاج اليوم وأكثر من أي وقت مضى إلى مثل هذا الدور الذي نقوم به في الترويج للاستثمار في البلدان العربية. ففيما هناك حاجة ماسة لهذا الاستثمار لتحقيق ديمومة التنمية ومعالجة مشاكل الفقر والبطالة وتطوير وتحديث البنى التحتية والخدمات العامة لدعم القدرات التنافسية لبلدان المنطقة، فإنّ معظم التقديرات تشير إلى أنّ حجم الرساميل العربية المهاجرة يتجاوز الألف مليار دولار. ويمكن القول انه لو استطاع العالم العربي استعادة جزء ولو قليل من هذه الرساميل فإنه سيكون كافياً لتحقيق قفزة نوعية كبيرة في مساره الاقتصادي. وتتيح الأوضاع التي نشأت منذ أحداث 11 أيلول/سبتمبر فرصة مناسبة لجذب هذه الرساميل واستعادتها – ولو جزئياً – إلى أوطانها ومنطقتها، خصوصاً أيضاً في ضوء الخسائر الكبيرة التي تكبدها المستثمرون في أسواق الأسهم العالمية في العامين الأخيرين.

وليس ثمة شك في أنّ هناك اليوم رغبة كبيرة لدى الكثيرين من أصحاب هذه الرساميل للاستثمار في العالم العربي في حال توافرت الفرص الاستثمارية المناسبة، وأزيلت جميع الحواجز، وتوفّرت عناصر الثقة لممارسة العمل الاقتصادي بحرية، واستكملت الحكومات الإصلاحات المطلوبة وفي طليعتها إصلاح وتطوير أداء القطاع العام.■

*الكلمة التي ألقاها مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي خلال مأدبة الغداء.

مؤتمر باريس 2 ينتظر بيروت 1



كتب بهيج أبو غانم

الصورة التذكارية في قصر الإليزيه الفرنسي لممثلي 18 دولة و8 مؤسسات مالية عربية ودولية شكّلت علامة فارقة في تاريخ لبنان الحديث. وهذه الصورة التي ضمت الرئيس الفرنسي جاك شيراك و9 رؤساء حكومات لبلدان عربية وأوروبية، جسّدت حشداً عربياً ودولياً لدعم لبنان من خلال مؤتمر "باريس 2"، وصنعت حدثاً وصفه كثيرون بأنه فريد من نوعه. إذ لم يسبق لبلد أن حظي بهذا القدر من الدعم ومن خلال مؤتمر انعقد خارج أرضه، وعلى أرض دولة كبرى لعب رئيسها دور "العراب" وكان لجهده الشخصي مع فريق عمله الأثر البارز في إنجاح هذا المؤتمر.

وبقطع النظر عن نتائجه المباشرة وغير المباشرة، فإنّ "باريس 2" أعطى الدليل على أهمية لبنان الجيوسياسية والاقتصادية، كما أعطى دليلاً جديداً على أهمية الرئيس رفيق الحريري الذي تمكّن، رغم الصعوبات والعراقيل والضغوطات، من إيصال مؤتمر "باريس 2" إلى نهايته السعيدة بفضل مثابرته وديناميته الفائقة وبفضل علاقاته العربية والدولية الواسعة، بل وبفضل خطابه السياسي والاقتصادي الذي انتهجه على امتداد العامين الماضيين.

ومما لا شكّ فيه، فإنّ "باريس 2" هو حدث لبناني مفصلي، اقتصادي وذو مضامين سياسية. وهو ربما، بجوهره وأبعاده، حدث عربي، كانت الرحلة إليه طويلة وشاقة وتخللتها صعوبات وحملات تشكيك بانعقاده وتالياً بنجاحه.

ماذا كانت المحصلة لهذا المؤتمر؟ وما هي الدلالات على انعقاده وتالياً على نجاحه؟ وما هي النتائج المباشرة الناجمة عنه وتلك غير المباشرة المتوقّعة منه؟ واستطراداً، ماذا سيرتّب "باريس 2" على لبنان السياسي ولبنان الاقتصادي في المرحلة المقبلة وتحديداً خلال العامين المقبلين؟

4.4 مليارات دولار

منذ مؤتمر "أصدقاء لبنان" في واشنطن في كانون الأول/ ديسمبر 1996، إلى مؤتمر "باريس 1" في شباط/ فبراير 2001، إلى "باريس 2" مسار طويل وحافل، تبدّلت فيه الوعود في الأول والاستعدادات في الثاني إلى أفعال والتزامات في الثالث. وقد جاءت نتيجة "باريس 2" التي وضعت الاقتصاد اللبناني في اتجاه ومسار جديدين، تسهيلات مالية بلغ مجموعها 4 مليارات و420 مليون دولار أميركي، وهي جاءت مطابقة تقريباً للـ5 مليارات دولار التي طلبها لبنان.

توزّعت هذه التسهيلات من حيث طبيعتها كالآتي:

– 3 مليارات و140 مليون دولار (71 في المئة) على شكل تمويل مباشر نقداً أو ما يشبه النقد.

– مليار و280 مليون دولار (29 في المئة) على شكل قروض لمشاريع.

أمّا من حيث مصادرها، فتوزّعت هذه التسهيلات كالآتي:

– 2500 مليون دولار من البلدان والمؤسسات العربية – تحديداً الخليجية، أي ما يمثّل 56,6 في المئة من إجمالي التسهيلات. وانقسمت المساهمة العربية من حيث طبيعتها إلى 1850 مليون دولار تمويلاً مباشراً (74 في المئة) و650 مليون دولار قروضاً لمشاريع (26 في المئة).

– بلغت المساهمة الأوروبية ملياراً و220 مليون دولار، أي ما نسبته 27,6 في المئة من إجمالي التسهيلات.

أمّا وزير المالية اللبناني **فؤاد السنيورة** فصنف التسهيلات بين 3,1 مليارات تمويلاً مباشراً ونحو 1,3 مليار دولار قروضاً لمشاريع.

أميركا: ضوء أصفر

ووسط هذه الخريطة الجغرافية، وربما السياسية، لهذه التسهيلات يبرز تساؤل حول حقيقة الموقف الأميركي من المؤتمر والذي كان ممثلاً بمساعد وزير الخارجية **وليم بيرنز**. فمن خلال الكلمة التي ألقاها المسؤول الأميركي خلال المؤتمر يتبيّن بوضوح أنّ الموقف الأميركي اتسّم بصفات مختلفة بينها الحيادية أو عدم الممانعة، أو الموافقة من دون حماسة. وربما يمكن القول بأن كلام **بيرنز** انطوى على "ضوء أصفر" بالنسبة إلى دعم لبنان. إذ جاء في كلمته: "... ترحّب الولايات المتحدة بالخطوات الإيجابية جداً التي اتخذتها الحكومة اللبنانية لإصلاح المالية العامة، وهو ما أشارت إليه الورقة اللبنانية. ولدى كل زيارة لي إلى بيروت أدهش، كما كل الزائرين، بالولادة الجديدة لهذه المدينة، وهذه شهادة

المخاطر على "باريس 2"

كتب فيصل أبو زكي

لا يختلف كثيرون على أنّ "باريس 2"، بما حمله من نتائج عملية ورمزية، يمثّل بمختلف المقاييس إنجازاً مهماً للبنان ولرئيس حكومته رفيق الحريري. وليس بالتالي من المبالغ فيه وضع "باريس 2" في مصاف اتفاق الطائف من حيث أنه جاء ثمرة لخطة ثمينة تقاطعت فيها مصالح الأطراف المؤثرة على مصير البلد لتنتج مخرجاً من آفاق مسدودة.

وفي الوقت الذي يصفه البعض بأنه الفرصة الأخيرة لإنقاذ لبنان من براثن الإفلاس المالي والتداعي الاقتصادي والاجتماعي، يفضّل الرئيس الحريري أن يعتبر "باريس 2" بداية مسار اقتصادي جديد مغاير لمسار الأعوام السابقة الذي كان يقود نحو أزمة محتمة نتيجة استمرار العجز وتنامي الدين العام الذي باتت خدمته تستهلك معظم إيرادات الخزينة.

هذا الحدث الفريد الذي عمل الرئيس الحريري وشريكه الرئيس الفرنسي جاك شيراك على هندسته وإخراجه وإيصاله إلى مقصده الأساسي، استهلك جهوداً حثيثة من الرجلين لتهيئة كافة الظروف والأجواء المؤاتية لانعقاده وخروجه بنتائج عملية. فعلى الصعيد المحلي هندس الحريري بالتوافق مع رئيس الجمهورية والأطراف الفاعلة الأخرى لتمرير الإصلاحات والإجراءات المطلوبة الكفيلة بإقناع الجهات المانحة بأنّ لبنان يملك الرؤية والإرادة والتوافق للقيام بما هو مطلوب لتقويم أوضاعه المالية ويستحق بالتالي الدعم من الخارج حتى قبل أن يتوصّل إلى التوقيع على برنامج تصحيح مع صندوق النقد الدولي، ليس بمقدور لبنان في الوقت الحاضر القبول به وتحمّل مفاعيله. وهذا شرط مسبق تعتمده البلدان المانحة الرئيسية من مجموعة السبعة قبل مديد العون لمن يحتاجها من البلدان النامية المأزومة.

وفي الوقت الذي لم يمهر الصندوق توقيعه على برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي تسير الحكومة اللبنانية على تطبيقه، كان الصندوق أكثر إيجابية من السابق تجاه هذا البرنامج. هذا مع العلم أنه لا يزال مطلوباً من لبنان التوصّل إلى اتفاق مع صندوق النقد الدولي وفق ما تقترحه بلدان مانحة رئيسية مثل الولايات المتحدة الأميركية وألمانيا وبريطانيا وإسبانيا التي أثنت على الإصلاحات اللبنانية لكنها فضلت التريّث في المساهمة بأية أموال إلى حين حصول مثل هذا الاتفاق. وتشير مصادر مطلعة أنّ أيّ اتفاق مع الصندوق قد يجلب أموالاً جديدة بحدود الملياري دولار فوق ما تمّ الالتزام به في "باريس 2". هذه الرسالة من "باريس 2" تلقفها الحريري الذي أشار إلى أنّ لبنان دخل في حوار معمّق مع الصندوق ويسعى للتوصّل إلى تفاهم معه مع الاعتراف بوجود فجوة لا تزال تفصل بين تصوّر الحكومة وتصوّر الصندوق لمضمون الحل. ومن هنا يمكن اعتبار أنّ إقناع الصندوق بتبنّي برنامج الإصلاحات اللبنانية من دون الاضطرار لتطبيق بعض وصفاته القاسية مثل تخفيض العملة يشكّل تحدياً أساسياً للحكومة وعقبة أمام توسعة قناة التمويل التي فتحها "باريس 2".

ومن الواضح أنّ الرئيس الفرنسي شيراك استخدم رصيده السياسي مع الولايات المتحدة وشركائه الأوروبيين لتليين موقف الصندوق وإسقاط شرطه المسبق بالاتفاق معه على برنامج تصحيح.. وبالطبع فإنّ دور الحاضنة الدولية لـ"باريس 2" الذي لعبته فرنسا، كان فعالاً بمقدار ما أتاحته له من دعم الحاضنات الأخرى للبنان وبالتحديد الحاضنة السياسية والأمنية المتمثلة بسورية والحاضنة المالية العربية المتمثلة بالمملكة العربية السعودية التي كانت أكثر البلدان مساهمة.

وبقدر النجاح الذي حققه لبنان في "باريس 2"، تحدق بنتائج هذا الحدث المصيري تحديات ومخاطر كبيرة يمكن في حال حصولها أن تلغي المفاعيل الإيجابية النفسية حتى العملية للمؤتمر وتحرم لبنان من التقاط هذه الفرصة الثمينة.

يمكن اعتبار الوضع السياسي الداخلي على رأس المخاطر القادرة على إجهاض الأجواء الإيجابية الجديدة التي خلقتها نتائج "باريس 2"، خصوصاً وأنّ الأرضية السياسية التي رسا عليها لبنان بعد اتفاق الطائف ونظام المحاصصة، ومعارك السياسة، كانت السبب الأساسي وراء تضخم حجم الدولة والهدر وتنامي عجز الموازنة والدين العام. ومنذ عودته إلى الحكم قبل عامين، تبنى الرئيس الحريري مشروع إصلاح اقتصادي يرتكز بشكل أساسي على تقويم وضع المالية العامة للدولة عبر علاج أسباب الخلل فيها وهي عجز الموازنة على اعتبار أنّ هذا الإصلاح هو المدخل الوحيد إلى تفادي أزمة قاسية قد تطيح بمكتسبات ما بعد الحرب وإلى فتح آفاق اقتصادية جديدة أمام البلد. وعلى الرغم من التناقضات والخضات السياسية وأجواء الشحن والتوتر التي ميزت العامين الأخيرين، تمكّنت الحكومة من تحقيق إصلاحات أساسية مثل الضريبة على القيمة المضافة وقوانين الخصخصة والتسنيد وغيرها من التدابير المتعلقة بترشيد الانفاق وإطفاء الدين العام. ولا شكّ أنّ أجواء التفاهم التي تسود العلاقة بين رئيس الجمهورية ورئيس الحكومة كان لها دور أساسي في تمرير هذه الإصلاحات وتوفير المناخ المناسب لتسويق

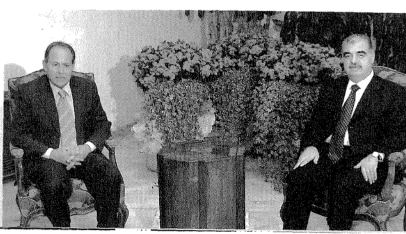
للدينامية والرؤية للحكومة اللبنانية والمواطنين والقطاع الخاص (...). ورغم دعمنا للأهداف التي يسعى إليها لبنان في برنامجه الإصلاحي، نعترف بأنّ هناك خطوات أخرى ضرورية لتسهيل إطفاء الدين العام، وتأمين قاعدة صلبة لاقتصاد وطني مستقر ومنتج من أجل مصلحة كلّ اللبنانيين".

و... البنك الدولي

واستطراداً للتوزيع الجغرافي لتسهيلات مؤتمر "باريس 2" يبرز سؤال آخر حول موقف صندوق النقد الدولي الذي أثار تساؤلات على الرغم من مشاركته وتخصيصه مبلغ 200 مليون دولار إضافية لتمويل المشاريع.

فمن الواضح أنّ لبنان وبفضل مرونته التفاوضية، وبفضل الدعم العربي والأوروبي، قد تمكّن من الالتفاف إيجابياً على موقف الصندوق من دون أن يعني ذلك، إلّا حرصاً لبنانياً على مواصلة المفاوضات معه للتوصّل إلى رؤية مشتركة وتالياً إلى الحصول على موافقته التامة، أو تفاهم على الأقل، على البرنامج الإصلاحي.

ومما لا شك فيه أنّ مشاركة صندوق النقد الدولي تعكس تحوّل نظرته إلى لبنان والتي عبّر عنها حاكم مصرف لبنان رياض سلامة بأنها تحوّلت "من متشائمة إلى حيادية، وذلك بعد عدم تحقق توقّعات الصندوق السلبية السابقة".



الرئيسان – لحود والحريري: التوافق الداخلي

"باريس 2" مع البلدان والجهات المانحة، لكن هذه الإصلاحات والأجواء على أهميتها تبقى خاضعة لاختبار التنفيذ لا سيما في ما يتعلّق منها بالخصخصة التي ستكون المحك الأساسي لمدى قدرة الداخل اللبناني على استيعاب نتائج "باريس 2" والالتزام بالبنود الإصلاحية للورقة اللبنانية المقدمة إلى المؤتمر. وبالتحديد فإنّ خصخصة الهاتف الخليوي ستكون الاختبار الأول والأهم لمدى مؤاتاة المناخ السياسي اللبناني للرسملة على الفرصة الثمينة التي خلقها "باريس 2" نظراً لما خلقته هذه المسألة من صدامات وتجاذبات حادة في السابق. والمطلوب من أقطاب السياسة في لبنان هو التعالي على المصالح الضيقة والفصل بين زواريب السياسة وحسابات الأوزان والحصص وبين المصلحة العامة التي تقضي بعدم تفويت هذه الفرصة الثمينة التي طالما تمنى لبنان الحصول عليها منذ اتفاق الطائف. فالإصلاحات المطلوبة بما قد تتضمّنه من أعباء ضريبية جديدة وتشدّد في الجباية لتعظيم إيرادات الخزينة وتقليص في الإنفاق، تبقى الحل الوحيد والممكن لإخراج البلد من براثن أزمة قد تزعزع في حال حدوثها، الاستقرار الذي ينعم به لبنان وتؤدي إلى التهميش الاقتصادي وتعميق الفقر على المستوى الشعبي، ولا يبدو في الأفق برنامج بديل يؤدي إلى النتائج نفسها بكلفة أقل.

وإلى الخصخصة التي هي الاختبار الأول لقدرة الساحة الداخلية على هضم متطلبات "باريس 2"، فإنّ إعادة النظر بحجم القطاع العام وهيكليته ستكون الاختبار الأصعب والأكثر تعقيداً. فبرأي معظم الخبراء، يشكّل القطاع العام بحجمه الحالي عبئاً كبيراً لم يعد بإمكان الاقتصاد تحمله لسنوات طويلة وتعتبر كلفة هذا القطاع سبباً رئيسياً، لا بل السبب الرئيسي، وراء استمرار عجز الموازنة وتنامي الدين العام. وليس من المبالغة القول إنّ هذه المسألة هي الأكثر تعقيداً وصعوبة في جملة الإصلاحات المطلوبة كونها تطاول أسس التركيبة السياسية والحصص وتؤثر على مدى قدرة السياسيين على صرف النفوذ على حساب الخزينة...

إلى المخاطر المحلية على "باريس 2"، تضاف المخاطر الإقليمية، فالخطر الإسرائيلي حاضر على الدوام وهو يزداد كلما حقق لبنان إنجازاً على صعيد الاستقرار الأمني واستعاد عافيته الاقتصادية ودوره كنقطة جذب إقليمية للاستثمار والسياحة والتعليم والثقافة، لكنه على الرغم من التهديدات الإسرائيلية المتكررة، هناك اقتناع بمحدودية قدرة إسرائيل على زعزعة الاستقرار في لبنان نظراً لإدراكها أن ضرب لبنان ينطوي على ثمن كبير قد تضطر إلى دفعه في وقت تقف عاجزة أمام الانتفاضة الفلسطينية.

لكن الخطر الإسرائيلي ليس الخطر الإقليمي الوحيد الممكن أن يؤثّر على قدرة لبنان على جني ثمار "باريس 2" بالكامل بل إنّ الحرب على العراق، في حال نشوبها، قد تُدخل المنطقة في مرحلة اضطراب يصعب التكهن بنتائجها وانعكاساتها على الاستقرار السياسي والاقتصادي. وما من شك أنّ هذه الحرب ستفرض نفسها كأولوية على أجندة بلدان المنطقة جميعاً وتجمد أية برامج ومبادرات أخرى لهذه البلدان لا سيما على الصعيد الاقتصادي، ما يحد من قدرتها على تقويم المبالغ الملتزم بها في الوقت الذي يحتاجه لبنان...

والمعروف أن المساهمة العربية في "باريس 2" هي الأكبر والأكثر تأثيراً كونها تأتي بمعظمها كدعم نقدي للخزينة على شكل سندات وكفالات وودائع. وهو دعم يحتاجه لبنان أكثر من أي نوع آخر من الدعم في الوقت الحاضر لكسر حلقة نمو الدين العام وتخفيف كلفة خدمته. فالمبلغ الآخر الناتج عن "باريس 2" والمخصص لتمويل المشاريع (1,3 مليار دولار) سيساعد على تعزيز الإنفاق الاستثماري الغائب عن موازنات الدولة الأخيرة، لكنه لن يساهم بتخفيض الدين العام وإعادة هيكلته.

ومن هنا يبدو لبنان وكأنه في سباق مع الزمن لصرف التزامات "باريس 2" وخصوصاً من بلدان الخليج بأسرع وقت ممكن وقبل نشوب أيّ حرب في العراق.

ويبقى القول إنّ "باريس 2" ليس الفرصة الأخيرة لإنقاذ لبنان من أزمة مالية عاتية كما يريد أن يصوره البعض، لكنه فرصة ثمينة تؤسس لمسار جديد يمكن البناء عليه لإعادة التوازن إلى المالية العامة وإيقاف نمو الدين العام ومن ثمّ البدء بتخفيضه، وإطلاق دورة اقتصادية جديدة ترتكز على تحقيق نمو اقتصادي صحي وقابل للاستمرار ومستمد من مزايا تنافسية ورؤية مستقبلية وانضباط مالي ونقدي. وعلى هذا الأساس يؤمل أن تتعامل أطراف السياسة المحلية في لبنان مع "باريس 2" وأن ترفع عنه أكبر المخاطر الممكن أن تؤدي إلى إجهاض نتائجه.



"باريس2" 18 بلداً و8 مؤسسات

وعليه، فإنّ موقف الصندوق لا يقف موقفاً سلبياً من الدعم الدولي إذا تمكّن هذا الدعم مترافقاً مع البرنامج الإصلاحي للحكومة، من إيجاد حل لمشكلة المديونية. ويشير إلى ذلك الخبير الاقتصادي د. نديم المنلا مضيفاً بأنه ليس لدى الصندوق بديل أفضل.

وعلى الرغم من ذلك، فإنّ الدول الداعمة ومعها لبنان، تنصح بمواصلة التفاوض مع صندوق النقد الدولي والاستفادة من "حياده الإيجابي" بهدف إلغاء تحفظاته وتعزيز الموقف اللبناني بضرورة مراعاة خصوصية البلد استناداً إلى الإنجازات الاقتصادية التي حققها خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي، وفي مقدّمها تحوّل ميزان المدفوعات من عجز يفوق المليار دولار حتى نهاية نيسان/ أبريل إلى فائض يفوق الـ 300 مليون دولار في نهاية تشرين الأول/ أكتوبر 2002. ويؤكّد المراقبون أنّ المشوار مع صندوق النقد الدولي ينبغي أن يستمر، وأنّ هذا المشوار سيغدو أكثر سهولة بعد "باريس 2". كما يؤكّد هؤلاء أنّ الوصول إلى نتائج إيجابية مع صندوق النقد الدولي من شأنه تحفيز التسهيلات المالية والقروض الميسّرة من دول عدة أبدت تحفظات خلال "باريس 2" وقبله كي لا تسجّل سابقة على نفسها، ما يجبرها على اتخاذ موقف مماثل مع بلدان عدة تطالب بما طالب به لبنان.

ومهما يكن، فإنّ لبنان حصد من مؤتمر "باريس 2" نتائج مباشرة وغير مباشرة. فما هي هذه النتائج؟

النتائج المباشرة

من الواضح أنّ تسهيلات الـ 3 مليارات العربية والدولية التي وفّرها "باريس 2"، ستكون لها نتائج مباشرة باعتبار أنها لن ترتّب ديناً إضافياً على لبنان، بل ستستخدم حصراً، ووفقاً للورقة اللبنانية إلى المؤتمر، لاستبدال الدين بدين، أي دين قصير الأجل بفائدة عالية بدين طويل الأجل وبفائدة أقل وبهامش ملحوظ. ومن الطبيعي، نتيجة لذلك، أن ينعكس ذلك إيجاباً من خلال انخفاض كلفة الدين، وبالتالي انخفاض العجز في الموازنة الذي تشكّل خدمة الدين العنصر الأساسي وربما الوحيد فيه. ووفقاً للورقة اللبنانية إلى مؤتمر "باريس 2"، فإنّ هذه الإجراءات ستحقّق وفراً نتيجة لانخفاض الفائدة على الدين العام قدره نحو 1,2 مليار دولار يمثّل تحسناً نسبته 43 في المئة قياساً على العجز في العام 2002، ونحو 7 في المئة قياساً على الناتج الإجمالي. وعليه، فإنّ نسبة الدين إلى الناتج المحلي يتوقع أن تنخفض من 173 في المئة في العام 2002 إلى 136 في المئة في العام 2003.

وبالفعل، برزت انعكاسات "باريس 2" على مستويات الفائدة وقبل انعقاده، وعندما تأكّد نجاحه، حيث توقّف مصرف لبنان عن إجراء عمليات "السواب" على سندات الخزينة حيث كانت تكلفة استبدال آجال الاستحقاق بمعدل نقطتين.

ومن الطبيعي أنّ انخفاض فائدة الدين، وتالياً انخفاض عجز الموازنة سيؤدي وحسب آليات السوق إلى انخفاض تدريجي في معدلات الفائدة الدائنة والمدينة، الأمر الذي سيساعد على إعادة الليرة اللبنانية كأداة تسليف.. ذلك أنّ انخفاض الفائدة مترافقاً مع جرعة الثقة بالاقتصاد وبالتوقّعات، سيسهم في تنشيط التسليف المصرفي إلى القطاع الخاص، الأمر الذي سيكون له تأثير إيجابي على عجلة الاقتصاد وبالتالي توفير فرص عمل جديدة، كما أنّ انخفاض الفائدة على السندات والودائع المصرفية من شأنه أن يحفز على الإقدام على المشاريع الاستثمارية.

من هنا، يمكن القول إنّ النتائج المباشرة للتسهيلات المالية التي وفّرها "باريس 2" ستظهر خلال فترة قصيرة من خلال نشاط اقتصادي محلي، ومن خلال تدفّقات خارجية تحقق مزيداً من الفائض في ميزان المدفوعات.

النتائج غير المباشرة

وهذه النتائج المباشرة المتمثّلة في خفض كلفة الدين وبالتالي خفض العجز في الموازنة وفي تعزيز الفائض الأولي، وفي تخفيض مستويات الفوائد السوقية وتأثيراتها على

اليوم الأول،

اليوم الثاني،

اليوم الثالث،

اليوم الرابع ... مجاناً* !

استمتع بالليلة الرابعة مجاناً* عند إقامتك في فنادق ومنتجعات مريديان بالشرق الأوسط والهند، فقط لحاملي بطاقة ڤيزا الائتمانية،

استمتع أيضاً بحسم يصل إلى ٥٠٪ في مريديان حول العالم.





VISA TAKES YOU PLACES

اربح إقامة مجانية لليلتين في البحرين

إذا كنت من حاملي بطاقة ڤيزا الائتمانية تفضل بزيارة هذا الموقع
www.lemeridien-getaways.com

اتصل بالأرقام المجانية، الإمارات العربية المتحدة ٤٠٤١ ٨٠٠، المملكة العربية السعودية ١٢ ١٤ ٨٩٧ ٨٠٠، الكويت ٠٩٠٦ ٢٤٤،
قطر ٩٧١١٠ ٠٨٠٠، البحرين ٥٤١ ٨٠٠، مصر، القاهرة ٤٦١٤ ٢٨٨ ٨٠٠ ٠٢٠٠ ٥١٠، أضف ٠٢ عند الاتصال من خارج القاهرة

www.lemeridien.com

*تطبق الشروط والأحكام

تحريك عجلة الاقتصاد وتنشيط التسليف المصرفي، ستشكّل قاعدة أساسية لنتائج غير مباشرة تتمثّل في تنشيط الاقتصاد ككل وفي وضعه في اتجاهات جديدة.

ونتائج مؤتمر "باريس2" أعطت جرعة من الثقة الخارجية بلبنان بلداً واقتصاداً ودوراً، وعكست اهتماماً دولياً وعربياً وحرصاً على تعزيز استقراره الاقتصادي والاجتماعي. وهذه الجرعة من شأنها، في حال استكملت بتطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي والمالي والإداري في لبنان، وأنّ تضع الاقتصاد في مسار جديد بعد أن كاد هذا الاقتصاد يصل إلى طريق مسدود وسط بلوغ الدين العام مستوى بات يعيق أي نمو إيجابي.

الصدمة السيكولوجية

والواقع أنّ ما حصل عليه لبنان في "باريس 2" شكّل صدمة سيكولوجية لا يستهان بها ولا بتأثيراتها الإيجابية، على رغم التشكيك الذي برز قبل المؤتمر واستمر بعده ولو في نطاق أضيق. فهذه الصدمة أسست لقاعدة انطلاق جديدة، ستسهم في خلق مناخ استثماري عام يحفز على تلقي لبنان استثمارات جديدة تكون امتداداً، وبزخم أقوى، للمناخ الذي ساد لبنان في أعقاب أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001. كما أنّ إيجابيات "باريس 2" ستعيد للبنان موقعاً جديداً في الأسواق المالية، الأمر الذي برزت

كيف توزّعت؟

توزّعت التسهيلات المالية التي بلغت 4 مليارات و420 مليون دولار أميركي كالآتي:

المملكة العربية السعودية 700، فرنسا 500، الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي 500، بنك الاستثمار الأوروبي 350، ماليزيا 300، الكويت 300، الإمارات العربية المتحدة 300، البحرين 200، كندا 200، إيطاليا 200، البنك الدولي 200، قطر 200، الصندوق الكويتي للتنمية 150، الاتّحاد الأوروبي 100، صندوق النقد العربي 100، بلجيكا 70 وسلطنة عمان 50.

بوادره الأولى عشية المؤتمر من خلال ارتفاع سعر سندات الخزينة اللبنانية في الخارج.

وهو أمر دفع بمؤسسة "ميريل لنش" إلى التوصية، ولو بحذر، بشراء سندات "اليوروبوند" اللبنانية بعد موقف سلبي ولفترة غير قصيرة تجاه الأصول اللبنانية.

ومن الطبيعي أن يحظى لبنان وخلال فترة قصيرة نسبياً بتصنيف جديد من قبل مؤسسات التصنيف الدولية يعطيه نقاطاً إيجابية على قدراته الائتمانية كان افتقدها طوال السنوات القليلة الماضية. وبالطبع، فإنّ ذلك سينعكس إيجاباً على إصدارات المصارف اللبنانية في الأسواق الدولية بحيث تحظى بمعدلات فائدة أقل بكثير تبعاً لانخفاض الفائدة على سندات الخزينة اللبنانية التي تشكّل مقياساً، علماً أنّ بعض المصارف كان حصل على تصنيف أفضل من التصنيف السيادي، كما كان حصل على معدلات فوائد أقل من التي حصلت عليها الإصدارات الحكومية الأخيرة.

ويمكن القول، كخلاصة، إنّ التأثيرات غير المباشرة لمؤتمر "باريس 2" ستطال الاقتصاد ككل وستكون، مثل "كرة الثلج" تتعاظم كلما استطاع لبنان تثمير نتائج "باريس 2" من خلال تطبيق برنامج الإصلاح الذي التزمت به الحكومة اللبنانية وعرضته في ورقتها الرسمية إلى المؤتمر.

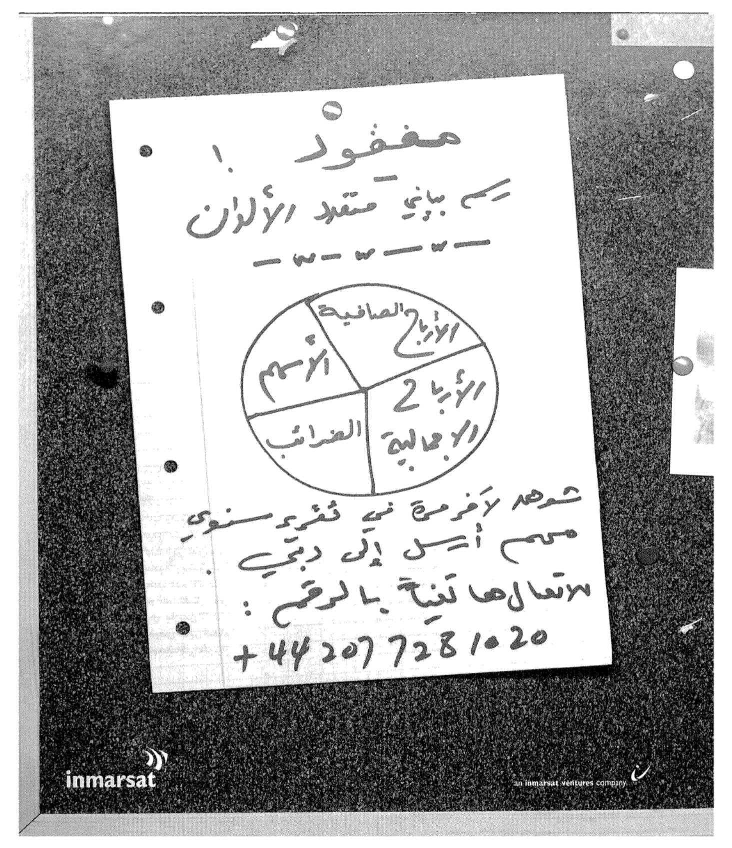
الفرصة الجديدة

وإذا كان لـ"باريس 2" أهمية فائقة من حيث مدلولاته المالية والسياسية، فإنّ هذه الأهمية لا تكتمل إلاّ بالتزام لبنان بما تعهّد به من إصلاح مالي واقتصادي وإداري، وبالتالي فإنّ محطة 23 تشرين الثاني/ نوفمبر التي أعطت ذكرى الاستقلال الـ 59 هدية ثمينة قد وضعت "الكرة" في "المرمى" اللبناني بشقيه السياسي والاقتصادي. وتؤكّد مصادر اقتصادية ومصرفية أنه إذا لم تحصل صدمة داخلية خلال النصف الأول من العام 2003 وتحديداً في ما يتعلّق بخصخصة الهاتف الخليوي، فإنّ إيجابيات "باريس 2" ستتحوّل إلى هباء منثور وربما تُحدث ردة فعل سلبية قد لا تحمد عقباها. فأي تلكؤ أو تباطؤ في تنفيذ البرنامج الإصلاحي يعني عملياً، ومن قبل الذين سيتسببون في ذلك، استغلال إيجابيات "باريس 2" إلى أداة هدفها "شراء الوقت" لتحقيق مكاسب خاصة، أو "الهروب إلى الأمام" بغية تأجيل الأزمة إلى وقت آخر يحقق أهدافاً معينة.

فالواضح ومن خلال الرسائل التي تلقاها لبنان خلال "باريس 2" أنّ البرنامج الحكومي لا يحتمل إدخاله في حمأة المساومات والتجاذبات الداخلية وتحت أي نوع من الذرائع والطروحات. فلبنان، وعبر البرنامج الذي التزم به، بات موضوعاً تحت "المراقبة" الدولية، فإذا التزم واتخذ الإجراءات المطلوبة في أوقاتها، فإنه يمكن أن

التوقّعات المالية الأساسية بعد "باريس 2" كما جاءت في ورقة العمل اللبنانية 2002–2007

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
القيمة بالمليار دولار:						
الناتج المحلي الإجمالي	17،3	18،0	18،8	19،6	20،4	21،2
الدين العام الإجمالي	30،0	24،7	24،2	23،1	22،2	21،0
العجز / الفائض المالي	2،7—	1،5—	0،6—	0،2—	0،2	0،6
إيرادات الخصخصة	—	5،0	1،2	1،3	0،7	0،7
الوفورات نتيجة لانخفاض الفائدة على الدين العام	—	1،14	1،29	1،37	1،31	1،26
القيمة نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي %:						
الفائض المالي الأولى	2،6	4،2	6،1	7،4	8،3	9،1
عجز / فائضي الموازنة	14،9—	7،6—	2،6—	—	1،6	3،4
العجز / الفائض الإجمالي	15،6—	8،4—	3،4—	0،8—	0،9	2،7
الدين العام	173	136	126	114	104	92
الفائدة على الدين العام	18،2	12،6	9،5	8،2	7،4	6،4
نسبة النمو الحقيقية في الناتج المحلي الإجمالي	2،0	3،0	3،0	3،5	3،5	4،0



فقط عند استخدامك نظام تبادل المعلومات ذو النطاق العالمي الخاص بشبكة انمارسات، فإنه يمنحك وباستمرار خد مة اتصال لنقل البيانات عبر بروتوكول انترنت IP وبأسعار منافسة، ويتيح استخدام البريد الإلكتروني أو تصفح الإنترنت والإنترانت، وبسرعة عالية تصل إلى كيلو بت في الثانية لخطوط الشبكة الرقمية للخدمات المتكاملة المحلية LAN أو شبكة الكمبيوتر الموسعة .WAN أنظمة إنمارسات للاتصالات عبر الأقمار الاصطناعية متوفرة في أي مكان يفترض أن تتواجد فيه، ليصل تقريرك إلى حيث مفترض وفي الوقت المقرر. فما الذي تتوقعه من إنمارسات أكثر من هذا؟ اعرف المزيد عن إنمارسات بزيارة الموقعwww.inmarsat.com/GAN أو اتصل بالرقم ٢٠٨١٠٢ ٧٧٢ ٢٠ ٤٤+.

للحفاظ على المعلومات . . . اعتمد على GAN Inmarsat

يكافأ بـ"باريس 3" كما ألمح الرئيس الفرنسي جاك شيراك.

كما أنّ المضي قُدماً في برنامج الإصلاح سيسّرع عملية التوصّل إلى تفاهم مع صندوق النقد من شأنه أن يحفز على تقديم تسهيلات إضافية للبنان من المجتمع الدولي قد تصل إلى ملياري دولار حسب تقدير الخبراء والمحللين. فما هو المطلوب محلياً لتعزيز الإيجابيات التي برزت فوراً في سوق القطع المحلية وفي توقّف "حرب" الفوائد بين المصارف؟

على المستوى السياسي

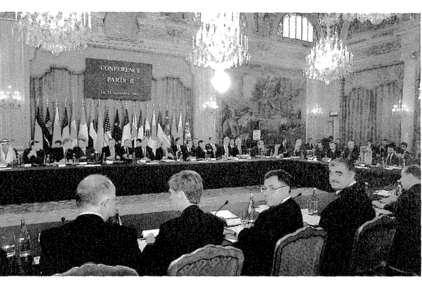
المطلوب هو تعزيز التوافق السياسي الذي كان عاملاً من عوامل نجاح "باريس 2" وإعطاء هذا التوافق مضموناً ينطوي على رؤية اقتصادية اجتماعية موحّدة ومتكاملة لا تترجم في وحدة الحكم فقط، بل تطاول كل القوى السياسية الأساسية الفاعلة. ولا شك في أنّ تحقيق ذلك يتطلّب ذهنية سياسية جديدة تبتعد عن عقلية المحاصصة وتنأى عن سياسات تحقيق المكاسب والمنافع الفئوية، كما أنّ تحقيق التماسك السياسي الداخلي يتطلب الاتفاق ليس على الأهداف وحسب، بل وعلى الأولويات التي تفرضها المعطيات المالية والاقتصادية. ومسؤولية ذلك تقع على الجميع وتتطلب عدم الالتفات إلى الماضي والتطلع نحو المستقبل ومن خلال إيجابيات ما تحقق في "باريس 2" عبر إيجاد آلية قادرة على تخفيض الدين العام بعد ما كان وصل هذا الهدف إلى طريق مسدود.

على المستوى الإصلاحي

أمّا على المستوى الإصلاحي الاقتصادي، فإنّ ورقة عمل الحكومة اللبنانية إلى "باريس 2" تظهر بوضوح الخطوات والإجراءات الواجب اتخاذها والتي تتلخّص في العناوين الأساسية الآتية:

أولاً: مواصلة السعي لتحقيق خفض في الإنفاق العام وضبطه إلى أقصى الحدود الممكنة من خلال منافذ معروفة تنتظر إجماعاً وتفاهماً عليها.

ثانياً: مواصلة السعي إلى تحقيق زيادة في الإيرادات من خلال التشدد في الجباية أولاً وإعادة النظر في بعض الإجراءات الضريبية المتوازنة. ومما لا شك فيه أنّ اعتماد نظام الضريبة الموحّدة سيكون له أثر إيجابي في هذا المجال.



ثالثاً: ولعل بيت القصيد في الإجراءات المطلوبة المضي قُدماً في استكمال عملية الخصخصة المعول كثيراً على إيراداتها المحققة في إطفاء قسم من الدين العام، ولا بدّ لإجراءات الخصخصة من أن تستأنف من حيث انتهت، لتسريع خصخصة الهاتف الخليوي باعتبار أنّ ملفه جاهز أكثر من الملفات الأخرى.

رابعاً: إطلاق آلية التسنيد لتمكين الحكومة من تحقيق المفعول المضاعف من بعض الإيرادات المؤكّدة التي تتحقق لها.

جولات الرئيس الحريري

لعب رئيس مجلس وزراء لبنان رفيق الحريري دوراً مفصلياً في إنجاح مؤتمر "باريس 2" الذي بدأ التحضير له منذ أشهر عدة.

وقد توّج الرئيس الحريري هذه التحضيرات بجولات متتالية قبيل المؤتمر شملت بلداناً عربية وأوروبية وآسيوية.

الجولة الأولى شملت كلاً من المملكة العربية السعودية والكويت والإمارات العربية المتحدة والبحرين وسلطنة عُمان واختتمت بزيارة إلى فرنسا.

والجولة الثانية شملت اليابان وماليزيا والثالثة خصّصت لدولة قطر. واختتم الرئيس الحريري تحرّكه بجولتين إلى الولايات المتحدة شملت الأولى صندوق النقد والبنك الدولي وبعض المسؤولين الأميركيين، وشملت الثانية لقاء مع الرئيس الأميركي جورج بوش.

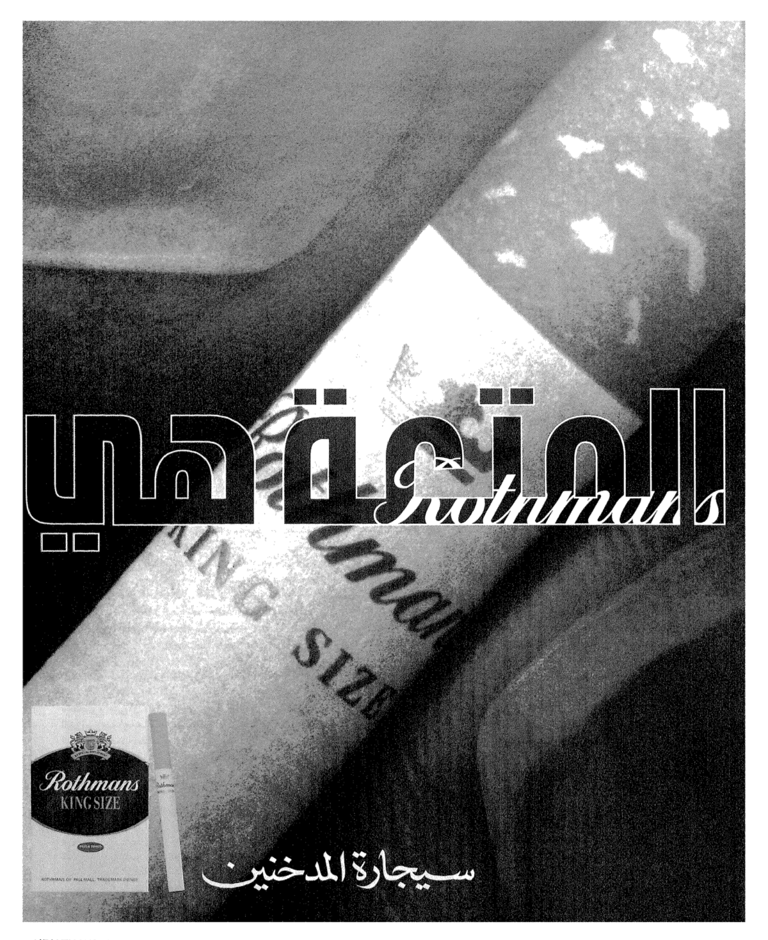
خامساً: الإسراع في تحقيق رؤية متوسطة المدى لكيفية إعادة النظر في هيكلية القطاع العام وخفض كلفته، علماً أنّ هذه المسألة تشكّل نقطة أساسية في ملف التفاوض مع صندوق النقد الدولي. وإذا كان تحقيق خطوة ترشيق القطاع العام أمراً متعذراً في المدى القريب، فإنّ الاتفاق على حل متوسط المدى وينفذ على مراحل يشكّل عنصراً لا يمكن الاستهانة بآثاره وانعكاساته الإيجابية.

ما بعد "باريس 2"

وبعد، إنّ ما حققه لبنان في "باريس 2" لم يحصل عليه أي بلد آخر، وبهذا الحجم من الاهتمام والتلبية، إلاّ أنّ أهمية الحدث ستبقى مرهونة بالمستقبل وبالمرحلة التي بدأت بعد "باريس 2" والتي بدأ سريانها منذ اليوم الأول. وبقدر ما يظهر لبنان قدرة على مساعدة نفسه، بقدر ما يستطيع أن يستنهض مساعدة الآخرين له.

وينبغي عدم التقليل إطلاقاً من الاهتمام الذي أحيط به لبنان والذي يدل، لا سيما من خلال المبادرة الفرنسية والاحتضان العربي على أنّ للبنان قيمة ستراتيجية في منطقة متأزمة، وعلى أنّ لبنان يعتبر ساحة جيوسياسية لها تأثيرها على ضبط التوازنات في المنطقة.

والمهم في التعاطي مع نتائج "باريس" أن لا يعطي لبنان شعوراً زائفاً بالراحة، بل النظر إليه على أنه الفرصة الأخيرة أو بالأحرى فرصة جديدة تتطلب تحقيق الصحوة التي طال انتظارها.■



HEALTH WARNING: SMOKING IS THE MAIN CAUSE FOR LUNG CANCER, LUNG DISEASES AND FOR HEART AND ARTERIES DISEASES.

تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرايين.



العراق: ماذا بعد القرار 1441؟

كتب د. شفيق المصري

إعتبر بعض المراقبين أن القرار الرقم 1441 الذي صدر عن مجلس الأمن الدولي في 2002/11/8 بصدد العراق، جاء بمكاسب عدة للإدارة الأميركية أكثر مما هدف إلى منح العراق فرصة أخيرة لتجنّب الضربة العسكرية. ويقول هؤلاء إن القرار الأميركي – البريطاني في ضرب العراق محسوم على أي حال وإنما يشكّل القرار الدولي إجماعاً عالمياً على تغطية وتبرير الضربة المقبلة، طالما أن هذا القرار يشكّل سبيلاً إلى الذرائع المطلوبة وليس إلى الحلول المنشودة.

إلا أن البعض الآخر من المراقبين يركّز على الاتجاه الآخر، بمعنى أن القرار نجح في استبعاد "تلقائية الضربة العسكرية" وضرورة الرجوع إلى مجلس الأمن، وهو قدم للعراق فرصة نادرة من أجل تأخير هذه الضربة وربما إلغائها أيضاً. ولذلك يقتضي، برأي العرب وبعض الغرب، أن يحرص العراق على حسن التصرّف مع المفتشين وفقاً لما اشترط القرار ذاته.

وبين هذا الرأي وذاك، تتوجّه أنظار العالم اليوم إلى ما يجري في العراق وتترقّب تقريراً أو قراراً وتأمل انفراجاً يُبعد عن المنطقة كلها ويلات الحرب وآثارها المدمّرة، مع أن حشد القوات والأساطيل وتحضير الأجواء العسكرية المكثّفة والتصريحات الأميركية المتكررة... كلها تستعجل الحرب مع أنها لم تقرر، بعد، ما إذا كانت محدودة في الوقت أو الحجم. وهي، كما صرّح وزير الدفاع الأميركي، قد تستغرق أسابيع أو أكثر ولكنها لن تتعدى ستة أشهر كحد أقصى.

فما هي الثغرات التي يمكن أن تدفع باتجاه الحرب؟ وما هي ظروفها الإقليمية؟ وما هي تداعياتها؟... أسئلة لا بدّ من إثارتها وإن كانت أجوبتها لا تزال غامضة أو ناقصة.

القرار 1441

يتضح، من خلال قراءة متأنية للقرار 1441 أنه:

أ– أعطى فريق التفتيش وممثلي الوكالة الدولية للطاقة الذرية صلاحيات واسعة تتعدى الغاية المنشودة من التفتيش والتحقق والمراقبة وهي خلو العراق من أسلحة الدمار الشامل أو تدميرها بكاملها. فطالب القرار مثلاً بحرية تامة في التحرك والمراقبة وتجميد المنشآت (أو عزلها) بعد تفتيشها وبتسهيل سفر الشخص المرغوب في مقابلته هو وأسرته إلى خارج العراق... الخ. وألغى القرار، من أجل ذلك، سائر الاتفاقات السابقة بين العراق والأمانة العامة للأمم المتحدة، كما ألغى بعض القرارات الدولية السابقة أيضاً (كالقرار 1998/1154).

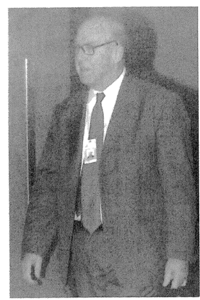
والقرار، مع ذلك، لم يشر إطلاقاً إلى تحديد مهلة زمنية لإنجاز مهمة المفتشين وممثلي الوكالة، ولم يشر أيضاً إلى أية إمكانية لرفع العقوبات أو حتى تجميدها إذا ثبت خلو العراق فعلاً من هذه الأسلحة أو إذا أثبت المفتشون تدميرهم التام للأسلحة والمواد التي يمكن أن يعثروا عليها.

ب– اعتبر القرار 1441 أن أي نقص في المعلومات المطلوب تقديمها أو أية معلومات خاطئة أو أية عرقلة لمهام المفتشين تشكّل انتهاكاً مادياً لأحكام القرار وتستوجب معاقبة العراق (بالوسائل التي تهدد بها الإدارة الأميركية – البريطانية). أما الجهة التي تملك صلاحية التقرير والإدانة فهي

فريق التفتيش والتحقق عملاً بأحكام المادة 11 من القرار 1441 أو الولايات المتحدة الأميركية أو أية دولة أخرى في مجلس الأمن (وفقاً لتصريح الناطق بإسم البيت الأبيض المنشور في 2002/11/9). والواقع أن الغموض الوارد في المادة الرابعة من القرار يسمح للولايات المتحدة أن تعتمد التفسير الذي يناسبها، إذ تكتفي المادة بالقول أن "هذا الخرق المادي لالتزامات العراق سيبلغ إلى المجلس" من دون تحديد الجهة التي ستبلغ. هذا مع استغلال الغموض الآخر الوارد في المادة 12 أيضاً والذي يقول "أن المجلس يجتمع على الفور لدى تلقيه "تقريراً" ولا يشير هو الآخر إلى الجهة التي سترفع هذا التقرير".

ج- جرت العادة منذ العام 1950 أن يصدر مجلس الأمن قرارين مستندين إلى الفصل السابع من ميثاق الأمم المتحدة: الأول يقرر التوصيف القانوني للوضع ويوجّه الإنذار إلى الدولة المخالفة والثاني يقرر العقوبة اللازمة (الملحوظة في المادتين 41 و42 من الميثاق) بحق الدولة المخالفة. إلا أن القرار 1441 تضمّن في المقدمة وفي المادة 13 أيضاً نصاً يؤكّد على أن "المجلس حذر العراق مراراً من أنه سيواجه عواقب وخيمة جرّاء انتهاكاته المتواصلة لالتزاماته". وهذا النص الذي تضمّن تأكيداً لإنذار أو إنذارات سابقة - وفقاً للرأي الأميركي - لم يعد بحاجة إلى قرار جديد يفوّض الدول اتخاذ الإجراءات الزاجرة بحق العراق. ولهذا يصرّ الجانب الأميركي على أن العملية تجري عبر مرحلتين مستندتين إلى قرار واحد وليس إلى قرارين اثنين.

ولعلّ الغموض الآخر الوارد في المادة 12 من القرار 1441 يساعد أو سيساعد الإدارة الأميركية على استغلاله للقيام بضربة عسكرية من دون إلتماس تفويض جديد من مجلس الأمن، ذلك لأن هذه المادة تقول أن المجلس يجتمع لدراسة الموقف والحاجة إلى الامتثال التام "لكل القرارات ذات الصلة" وكأنّ هذا النص يفرض على المجلس إحياء كل القرارات التي أصدرها ابتداءً من 1990/678 حتى 2002/1441، علماً أن بعضها فوّض الدول باستخدام "الإجراءات المناسبة"، هذا مع العلم أن الدول الأخرى الدائمة العضوية تحاول استدراك هذه الثغرات. فقد أصدرت كل من فرنسا والصين وروسيا بياناً مشتركاً على أثر صدور القرار 1441 أنه "استبعد أي عنصر



رئيس المفتشين الدوليين هانس بليكس

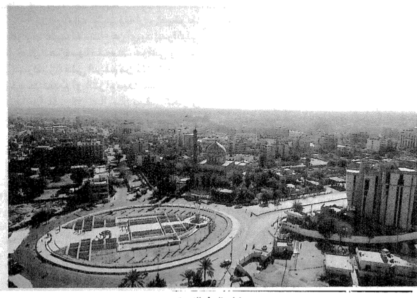
للجوء التلقائي والأوتوماتيكي إلى القوة"، إلا أن السؤال الآن يكمن في مدى التزام الإدارة الأميركية بمثل هذه البيانات.

د- أكد القرار 1441 على ضرورة التزام القرار 1991/687 ولا سيما المواد 8-13 منه، والمتعلقة بالأسلحة ذات الدمار الشامل. وقد حرص هذا القرار على الوقوف - في المطالبة - عند المادة 13، علماً أن القرار 687 أكّد في المادة 14 منه على أن هذا الإجراء المطلوب من العراق يندرج في سياق تحقيق "الشرق الأوسط" منطقة خالية من السلاح ذي الدمار الشامل والسلاح النووي. وهذا الموجب ينطبق على العراق وعلى إسرائيل أيضاً. والمعروف أن مجلس الأمن ذاته قد طالب إسرائيل منذ العام 1981 بضرورة وضع مفاعلها النووي تحت رقابة الوكالة الدولية للطاقة الذرية. والمعروف أيضاً أن إسرائيل رفضت الطلب وأنها ترفض التوقيع على أية اتفاقية دولية لهذه الغاية.

التعهدات الأميركية

والواقع أن الإدارة الأميركية سعت إلى تمرير القرار 1441 في شتى الوسائل المتاحة وبما في هذه الوسائل من وعد أو وعيد. وهي، من أجل ذلك، أبدت استعدادها لالتزام عدد من الوعود أو التعهدات بما في ذلك:

- ضمان المصالح الروسية في العراق سواء لجهة الحصة الاستثمارية النفطية أو لجهة ضمان الاستثمارات الأخرى، وهي تقدّر بمليارات الدولارات. وكذلك تساعد الضربة الأميركية على إطلاق يد روسيا في حرب الشيشان.
- ضمان الحصة الاستثمارية الفرنسية أيضاً والمتمثلة بإحدى الشركات النفطية الفرنسية الكبرى في الخليج.
- ضمان المصالح التركية سواء في منع قيام دولة كردية في الشمال أو المساعدة في دخول تركيا إلى الاتحاد الأوروبي أو تيسير حل المسألة القبرصية.
- إجراء محادثات أميركية - إيرانية



بغداد: الهدف الاميركي

غير رسمية (كما أشارت الـ"نيويورك تايمز" مؤخراً) للحصول على تعهّد من الغالبية الشيعية في العراق للامتناع عن محاولة السيطرة على بغداد أو إعلان دولة مستقلة في حال سقوط النظام العراقي الحالي.

– التعهدات الأميركية المتكررة لإسرائيل في مدّها بالمساعدات المالية والعسكرية اللازمة وتوفير غطاء جوي أميركي لحمايتها على أن تلتزم الطلبات الأميركية في أثناء القيام بالضربة العسكرية ضد العراق.

– السياسة الأميركية الراهنة حيال الدول العربية وما تتضمّنه هذه السياسة من بعض الوعود الغامضة من جهة، كمشروع الرئيس **بوش** لحل الصراع الفلسطيني – الإسرائيلي، ولكنها تشير أيضاً إلى إمكانية استهداف هذه الدول وأنظمتها السياسية من جهة مقابلة.

– العلاقات الأميركية – الأوروبية التي تتقرر، هي الأخرى، في الإطار ذاته من الجذب والتجاذب. والإدارة الأميركية ستقرر من جانبها مدى الاستعانة بخدمات الحلف الأطلسي من جهة وبتغطية نفقات الحرب من جهة أخرى وفقاً في ذلك كله للمنطق الأميركي في إطار التنافس الاقتصادي القائم بينهما.

الموقف الإسرائيلي

تؤكّد إسرائيل، في سياق مسألة العراق، على عدد من الأمور أهمها:

– إن الولايات المتحدة تمارس ضغوطاً متزايدة عليها للامتناع عن أي رد إسرائيلي في حال تعرّضها لقصف عراقي وأنها (إسرائيل) على الرغم من ذلك الضغط رفضت تقديم أي التزام بهذا الشأن، وهي مهتمة على كل حال بأن يبقى العراق متماسكاً تحت قيادة جديدة موالية للغرب.

– ترغب إسرائيل في أن تكون الضربة الأميركية على العراق كافية "لإقناع" سورية وإيران بضرورة التوقف عن مساندة القوى المعادية لإسرائيل، وهي ترغب، بل تخطط لكي تترافق الضربة الأميركية للعراق مع انهيار السلطة الفلسطينية وربما طرد عرفات نفسه وإخماد الانتفاضة.

وتقول بعض المصادر الإسرائيلية أن الضربة للعراق لا بدّ منها وأنها قد تحصل في أوائل شباط/ فبراير أي بعد الانتخابات الإسرائيلية مباشرة. ولإسرائيل مصلحة



اريبل شارون: الضغط الاسرائيلي

أكيدة في هذه الضربة الأميركية التي تحرّض الإدارة الأميركية عليها. فهي تهيئ المناخ المطلوب لتمرير الخطة الإسرائيلية في فلسطين وتعزز الدور الإقليمي الإسرائيلي في الشرق الأوسط وتفتح المجال الإسرائيلي واسعاً أمام المطالب الكثيرة من الإدارة الأميركية وتبرر التصرّف الإسرائيلي القمعي بحق الفلسطينيين... الخ.

التحديات

أما التحديات التي ستواجه التصميم الأميركي في الحرب ضد العراق فتتوزع على عدد من الجهات والميادين أهمها:

أ– إن التباين بين الولايات المتحدة والأمم المتحدة ظاهر ومعروف. ويتمثل ذلك في سلوك كبير المفتشين ومدير الوكالة الدولية للطاقة وهو في معظمه غير عدائي ولا استفزازي، وهو، لذلك، موضع انتقاد أميركي معلن. فالمطلوب أميركياً، هو الاستعجال في إدانة العراق. وإذا كان رئيس المفتشين السابق (**باتلر**) قد قرّر سحب فريقه من العراق في العام 1998 من دون أن يُعلم الأمين العام للأمم المتحدة بذلك وكانت على أثر قراره عملية "ثعلب الصحراء"، فإن رئيس المفتشين الحالي (**بليكس**) يبدو أكثر اتزاناً واعتدالاً وموضوعية، وهذا الواقع الجديد قد يعرقل الخطة الأميركية.

ب– الأوضاع الاقتصادية في المنطقة: ويقرّر هذه الأوضاع ومدى خطورتها أو تجميدها النهج العام الذي ستتبعه منظمة الأوبك في هذا السياق. فالمنظمة ستعقد اجتماعاً وزارياً استثنائياً في 2002/12/12 في ظل التهديدات الأميركية المتكررة للعراق. وستقرر المنظمة، في ضوء التقارير والإحصاءات التي ستقدمها بعد أن يكون العراق قد قدّم تقريره (في 2002/12/8). والرأي السائد في هذا الاتجاه أن الأوضاع التي تفرضها حرب العراق ستكون الأكثر تشجيعاً للاستثمارات العربية إذا كانت هذه الحرب مقتصرة على حجم معين وعمليات محصورة. أما إذا طالت هذه الحرب لأي سبب، فإنها ستكون ذات آثار سلبية كبرى على اقتصادات المنطقة كلها. وهذه الإحصاءات تشير إلى أن منظمة أوبك تسعى إلى تحديد الإنتاج بحيث يبقى سعر البرميل بحدود 23–27 دولاراً. ولكن عراق ما بعد صدام قد يصبح أكثر اندماجاً بالمؤسسات الإقليمية الفاعلة وقد يزيد إنتاجه النفطي ويؤثر بالتالي على السوق النفطية العالمية.

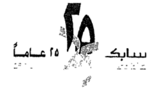
أما الاستثمارات الراهنة، فإن فرصها الاستثمارية تقارب الـ220 مليار دولار، وهي متوقفة سلباً أم إيجاباً على الظروف الراهنة.

ولا حاجة إلى القول أن كل ذلك ينعكس سلباً على الاقتصاد الأميركي بالذات إذا طال أمد الحرب وبقي الاستقرار السياسي، الأمني مهزوزاً في المنطقة.

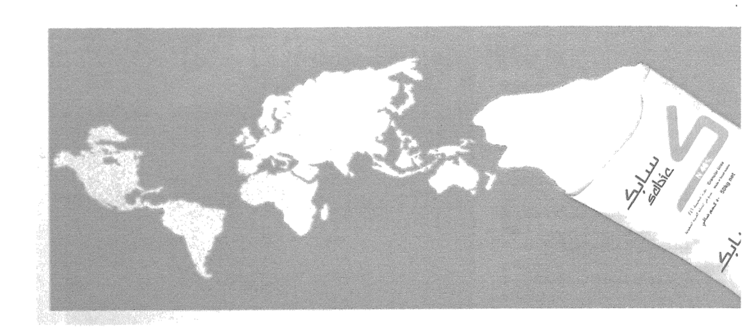
ج– أما الوعود التي تنتظر الإدارة الأميركية حصادها مع فرص الإنتاج والتنقيب والاستثمارات المربحة... فهي كلها خاضعة، سلباً أو إيجاباً، إلى ظروف الحرب الأميركية ضد العراق.

وعلى هذا الأساس فإن ثمة من يحذّر من الأزمة الاقتصادية التي قد تبدأ في العام 2004 بعد دخول العراق إلى سوق النفط من الباب الأوسع وبعد زيادة الإنتاج المرتقبة للنفط كما ورد في بعض التقارير ولا سيما نفط قزوين.

وإذا كانت أرقام الأموال الخليجية في أميركا وأوروبا لا تقل عن 600 مليار دولار، فإن جذب هذه الاستثمارات إلى المنطقة العربية أمر ضروري وفاعل، إلا أن ضعف القاعدة الصناعية وعدم الاستقرار الأمني والسياسي وهشاشة الأنظمة في هذه الدول... كلها فشلت، لغاية الآن، في إقناع المستثمر – الفرد في الإقدام على استثماره في هذه المرحلة العصيبة من تاريخ المنطقة. ■



من بلد مستورد للسماد... إلى واحد من أكبر مصدّريه في العالم!



قطعنا شوطاً طويلاً خلال ٢٥ عاماً

تفخر (سابك) بتنامي دور إنتاجها من الأسمدة في تلبية متطلبات القطاع الزراعي الوطني منذ عام ١٤٠٣هـ (١٩٨٢م)، وإسهامها في تحقيق الأمن الغذائي العالمي. فقد بذلت جهوداً عملاقة ارتوت بالمثابرة والعزم والإيمان. لنختصر في (٢٥) عاماً فقط أوجهاً عديدةً للتطوّر انعكست بصورة جلية من خلال إسهاماتها الفاعلة في إحداث نقلة نوعية وكمية في مجال الزراعة ليس فقط على المستوى المحلي، بل أيضاً على المستوى العالمي.

www.sabic.com

- **١٣٩٧هـ (١٩٧٧م)** بدأت (سابك) عملها في شقق سكنية مستأجرة
- **١٤٠٣هـ (١٩٨٣م)** باكورة إنتاج (سابك) بمجمعات (حديد)، (سماد) و (الرازي)
- **١٤٠٦هـ (١٩٨٦م)** قائمة الشركات تضم (١٣) مجمعاً صناعياً
- **١٤١٢هـ (١٩٩١م)** تأسيس مجمع (سابك) الصناعي للبحث والتطوير الذي افتتح رسمياً عام ١٩٩٤م
- **١٤١٦هـ (١٩٩٥م)** (سابك) تحقق طفرة ربحية تجاوزت (٦,٣) مليار ريال
- **١٤١٨هـ (١٩٩٧م)** افتتاح أول مراكز الشركة التقنية الخارجية بالولايات المتحدة الأمريكية
- **١٤٢١هـ (٢٠٠٠م)** (سابك) تبتكر أول تقنية من نوعها في العالم لصناعة (حمض الخل)
- **١٤٢٣هـ (٢٠٠٢م)** (سابك) تمتلك قطاع البتروكيماويات في شركة (DSM) الهولندية

الكيماويات الأساسية | الوسطيات | البولي أوليفينات | بولي كلورايد الفينيل والبوليستر | **الأسمدة** | المعادن

التداعيات الاقتصادية للحرب الأميركية على العراق


العراق من الأقمار الصناعية الأميركية

(الحرب أصبحت حتمية - باتريك سيل) فهل تبقى كذلك بعد القرار 1441؟

يوماً بعد يوم يتزايد الحديث عن حتمية الحرب الأميركية على العراق وتصميم الإدارة الأميركية على تغيير النظام العراقي الحاكم. وكثير من المحللين السياسيين والخبراء في قضايا الشرق الأوسط – ناهيك عن الخبراء العسكريين – لا يستبعدون أن تبدأ الحملة العسكرية الأميركية مطلع العام القادم لأسباب مناخية. فقد أعقب إصدار القرار 1441 تشكيك رسمي وإعلامي أميركي– بريطاني بقدرة العراق على الالتزام ببنود قرار "الفرصة الأخيرة". وقد شكك **ريتشارد بيرل**–أحد أبرز مستشاري الرئيس بوش– في حديث لصحيفة الغارديان البريطانية بقدرة مفتشي الأمم المتحدة على منع وقوع الحرب، وذلك – لعدم قدرتهم على التغلب على قدرات النظام العراقي على تضليلهم على حدّ تعبيره. ولا يفوّت الرئيس الأميركي **جورج بوش الابن** وصقور إدارته أمثال **تشيني ورامسفيلد ورايس** فرصة لتذكير المجتمع الأميركي والدولي بالخطر الذي يشكله امتلاك النظام العراقي لأسلحة الدمار الشامل على أمن أميركا القومي والسلام العالمي، والتبشير بالفوائد الجمة التي ستجنيها المنطقة والعالم من استبداله بنظام ديمقراطي مسالم. وبينما يكاد ينحصر الخطاب الأميركي الرسمي على الأبعاد السياسية والأمنية للحرب المنتظرة ويتخوف الاقتصاديون في الدول الصناعية من الانعكاسات السلبية والخطيرة على سوق النفط العالمية وعلى ثقة المستهلكين وبالتالي على الاقتصاد العالمي المتباطئ، يتركز همّ الاقتصاديين في الدول المجاورة للعراق والتي تربطها علاقات اقتصادية متينة بها، على التكاليف الباهظة التي تنتظر اقتصاديات دولهم المتعثرة أصلاً في حال ضرب العراق وتغيير النظام الحاكم، ناهيك عن التداعيات طويلة الأجل التي يصعب تقديرها نظراً لغموض النوايا الحقيقية للإدارة الأميركية من تغيير النظام العراقي ومخططاتها لبلدان أخرى في المنطقة.

أميركا: جيدة أم سيئة

يحذّر اقتصاديو الدول الصناعية من تبعات الحملة العسكرية المرتقبة على العراق على استقرار سوق النفط الدولية وبالتالي على الاقتصاد العالمي وتحديداً على اقتصاد الولايات المتحدة الأميركية، أكبر اقتصاد وأكبر مستهلك للنفط في العالم. فحرب الخليج الثانية أدت إلى ارتفاع سعر النفط إلى 40 دولار والى فقدان ثقة المستهلكين وخفض إنفاقهم، ما سبب أزمة اقتصادية عالمية كبيرة. وارتفاع سعر النفط أمر بديهي في حال وقوع الحرب، ويعتقد المحللون الاقتصاديون أن نذير الحرب قد بدأ يضغط على أسعار النفط منذ 3 أشهر بإضافتها من 3 دولارات إلى 5 دولارات على سعر كل برميل عبارة عن "علاوة خوف" (fear premium) ناتج عن حالة الترقب والخوف من انعكاسات الحرب المرتقبة على سوق النفط العالمية. فإن لم يتوقف البترول الخليجي عن

تأمين حاجات السوق العالمية فان اندلاع الحرب سيؤدي حتماً إلى ارتفاع أسعار النفط على أي حال بسبب حالة الخوف والترقب من أي تهديد لإمدادات النفط الخليجي أو تعرض طرق النقل البحري للنفط الخليجي لعمليات إرهابية كرد فعل على الحرب. كذلك يتوقع أن تزداد تكاليف الشحن وتأمين السفن الناقلة للنفط، خصوصاً بعد سابقة تفجير الناقلة الفرنسية "لومبرغ" قرب شاطئ اليمن التي أدت إلى ارتفاع تكلفة تأمين ناقلات النفط البحرية 15 في المئة. باختصار سيكون هناك عوامل كثيرة تدفع بسعر النفط إلى عتبة الـ 40 دولاراً على أقل تقدير كما في الحرب الماضية – علمّا أن الخطر في هذه الحرب على مصادر النفط الخليجي يفوق بنظر كثير من المحللين ما كان عليه في الحرب الماضية – محدثاً صدمة سلبية على الاقتصاد العالمي المترنح. كذلك من المرجح أن الحرب ستؤدي إلى فقدان الثقة لدى المستهلكين الأميركيين وبالتالي إلى خفض إنفاقهم ما قد يؤدي إلى انكماش اقتصادي في الولايات المتحدة التي يبدو اقتصادها على حد تعبير محللين اقتصاديين أميركيين أضعف مما كانوا يتوقعون قبل أشهر قليلة. ويحذر الاقتصاديون الأميركيون من الانعكاسات الكارثية على الاقتصاد الأميركي وبقية الدول الصناعية في حال فشل الجيش الأميركي وحلفائه في الإطاحة بالنظام العراقي في مدة أقصاها ثلاثة أشهر أو في حال دخول العراق دوامة الحرب الأهلية بعد إسقاط نظام الرئيس **صدام حسين** ما يهدّد استقرار الدول المجاورة. في المقابل تأمل الإدارة الأميركية أن تجري الأمور كما تشتهي سفنها وتكون الحرب خاطفة وتؤدي إلى تغيير النظام العراقي بأدنى تكاليف ممكنة وإعادة الأمن والاستقرار إلى منطقة الخليج ما سيطمئن تجار النفط والمستثمرين ويخفّض سعر النفط إلى دون سعره الحالي وتستعاد ثقة المستهلكين الأمر الذي سيساعد الاقتصاد الأميركي والعالمي على استعادة وتيرة النمو.

روسيا: الخاسر الأكبر

وبينما الاقتصاديون الأميركيون خائفون من مغبة الحرب الطويلة أو احتمال نشوب حرب أهلية تجر المنطقة إلى الفوضى بعد الانتهاء من نظام الحكم الحالي، تتخوف روسيا – الشريك التجاري الأول للعراق– من الانعكاسات المدمرة التي قد تنتج عن قيام نظام عراقي جديد موال لأميركا ويحظى بقبول دولي يعيد في المستقبل القريب فتح سوق النفط العراقية بزخم كبير على عالم متعطش دائماً إلى مصادر أقل كلفة للطاقة. ذلك أن أي حكم جديد سيخلف النظام الحالي ستكون أولى مسؤولياته إعادة إعمار العراق بعد أكثر من عقد على الدمار التدريجي الذي حلّ به بعد حربي الخليج الأولى والثانية وفرض العقوبات الاقتصادية عليه بالإضافة إلى الدمار الذي سينتج عن الحرب المرتقبة. وكما يرجّح المحللون، فإن نفط العراق هو الذي سيمول ورشة إعادة الإعمار هذه، ما يعني أن أي حكومة ستنتج عن الانتصار الأميركي المتوقع ستسعى إلى تفعيل إنتاج النفط إلى كامل طاقته في أقرب وقت ممكن لكي تستفيد من عائدات النفط العراقي المرغوب عالمياً لتمويل ورشة إعادة إعمار البلاد. هذا يعني أنه في المستقبل القريب سيعود النفط العراقي الرخيص والعالي الجودة لينافس في سوق النفط العالمية بعد رفع العقوبات الاقتصادية المفروضة على النظام الحالي ما سيؤدي على الأرجح إلى انخفاض سعر النفط إلى دون المستويات الحالية في المدى القريب وربما إلى دون 20 دولاراً في المدى المتوسط والبعيد ما سيحرم روسيا قسماً كبيراً من عائداتها النفطية التي تؤمن 25 في المئة من مدخولها القومي ويهدد ورشة الإصلاح الاقتصادي التي بدأها الرئيس **بوتين**. فالإحصاءات تشير إلى أن كل دولار انخفاض في سعر برميل النفط بمعدل دولار واحد يتوقع أن يحرم الميزانية الفدرالية الروسية من مليار دولار دخل ويخفض نمو الناتج المحلي إلى نحو 0,5 في المئة. هذا هو السيء اما الأسوأ، فخوف روسيا ليس فقط من هبوط أسعار النفط إنما خوفها الأكبر من المنافسة المحتملة لنفطها من قبل النفط العراقي في السوق الأوروبية المشتركة التي يشكل النفط الروسي حالياً 17 في المئة من مجمل وارداتها النفطية. فالنفط العراقي أرخص وذو جودة عالية وأقرب إلى منطقة اليورو من النفط الروسي. كذلك يتخوف تجار النفط الروسي من احتمال تخلي الولايات المتحدة عن مشاريع استيراد النفط الروسي بعد وضع يدها على النفط العراقي الأكثر جاذبية ونتيجة لما سبق، قد تخسر روسيا أهم أسواقها العالمية وقسماً كبيراً

بوتين: .. الخاسر الأكبر

صدام حسين: الإمتحان الأخير

جورج بوش: الحرب...

من عائداتها النفطية. كذلك تخشى روسيا أن يقوم النظام الجديد المتوقع ولاؤه للولايات المتحدة بإعادة النظر في عقود النفط العراقية–الروسية التي تتخطى قيمتها الـ 40 مليار دولار أميركي وعقد صفقات جديدة يكون للشركات الأميركية حصة الأسد منها وتخسر الشركات الروسية والفرنسية حصتها التي منحها إياها النظام العراقي الحالي. وما يدعم هواجس السلطات الروسية والشركات الروسية النفطية تصريح أحد أبرز زعماء المعارضة العراقية في الخارج الشريف علي ابن الحسين أن جماعته ستعيد درس كل عقود النفط المبرمة في عهد الرئيس صدام حسين وخصوصاً الروسية الفرنسية!



أحد المعارض الاقتصادية في العراق

الصين: مخاوف ستراتيجية ذات أبعاد اقتصادية

ويشير المحللون الإقتصاديون في الصين الى أن الحرب الأميركية المرتقبة على العراق تنعكس سلباً على الاقتصاد الصيني الذي حقق أكبر نسبة نمو اقتصادي في العالم (8 في المئة) وقد تؤدي إلى تباطؤ نموه بالمدى القصير في حال إرتفاع أسعار النفط. فكل إرتفاع في سعر برميل النفط بمعدل 5 دولارات يحرم الاقتصاد الصيني من 10 ملايين دولار أميركي من العملات الأجنبية يومياً! كذلك تصدر الصين العمالة إلى دول الشرق الأوسط وإذا ما طالت الحرب وامتدت إلى الدول المجاورة، سيضطر كثير من العمال الصينيين إلى العودة إلى بلاده ما سيضر بالإقتصاد الصيني حيث سترتفع البطالة وتخسر الصين العملات الأجنبية التي كان عمالها يرسلونها لذويهم في الصين. أما الخطر الأكبر برأي بعض الخبراء الصينيين فهو أن تقع مصادر النفط العراقية وبقية دول الخليج تحت السيطرة الأميركية ما يعطي الولايات المتحدة قدرة على التحكم بإمدادات النفط الخليجي وبسعر النفط العالمي ما يجعل كثير من الدول الصناعية ومن ضمنها الصين رهن المصالح والسياسات الأميركية الإقتصادية والسياسية.

التداعيات العربية

أما بالنسبة إلى الدول العربية فالأمر مختلف تماماً فبعد أحداث 9/11 والحرب الشاملة التي أعلنتها الولايات المتحدة على ما تسميه "الإرهاب" وما رافقها من ازدياد الخوف الغربي من إرهاب الجماعات الدينية المتطرفة، تضرر قطاع السياحة في كثير من الدول العربية وخصوصاً مصر. وبينما بدأت السياحة في مصر تستعيد بعض نشاطها وحيويتها التي كانت قبل أحداث 9/11 فإن أي حرب محتملة على العراق ستزيد من مخاوف السياح الأجانب على استقرار المنطقة وبالتالي تتسبّب بانخفاض وفود السياح الأجانب ما يهدّد قطاع السياحة المصري الحيوي في كل أبعاده. كذلك فإن وقوع حرب في المنطقة سيقلص إيرادات الحكومة المصرية من قناة السويس ويوقف الصادرات المصرية إلى العراق بينما سيرتفع ثمن الواردات بسبب الزيادة في كلفة الشحن ما يشكل ضغطاً كبيراً على ميزان المدفوعات وبالتالي على الجنيه المصري. كل هذه العوامل مجتمعة ستكلف الاقتصاد المصري حسب التوقعات الرسمية 5 مليارات دولار أي ما يوازي 6 في المئة من الدخل القومي وبالتأكيد ستكون صدمة قاسية لمحاولات الإصلاح الاقتصادي في مصر. وستتأثر السياحة في كل دول المنطقة وخصوصاً تلك التي تعتمد على السياح الأجانب مثل الأردن وتونس ومصر والمغرب.

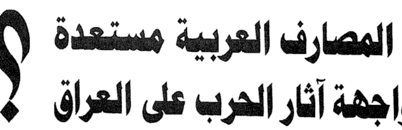
كذلك سيؤدي عدم الاستقرار في المنطقة نتيجة الحرب إلى إضعاف المناخ الإستثماري في المنطقة ويقلل من جاذبيتها للاستثمارات الخارجية المباشرة ما قد يؤدي إلى تأجيل أو تجميد معظم الاستثمارات الخارجية في دول الخليج والدول المجاورة مهدداً الكثير من الخطط الإنمائية والاقتصادية لهذه الدول (مثل السعودية وقطر ولبنان ...) ومشاريع الخصخصة في المنطقة (مثل السعودية ولبنان ...). أما المصارف فستسعى للاحتفاظ بأعلى قدر من السيولة لاستدراك خطر قيام البنوك الأجنبية بالمطالبة بقروضها أو سحب الخطوط الإئتمانية الممنوحة للمصارف العربية نتيجة الخوف على مصير المنطقة، وقد بدأت بوادر هذا الأمر بالظهور. بالطبع سيكون هذا على حساب طالبي القروض المحليين من المستهلكين والمنتجين الذين سيعانون من نقص حاد في التسليفات ما يؤدي إلى انخفاض الاستهلاك والإنتاج وبالتالي إلى تباطؤ عجلة الاقتصاد. كذلك فإن وقوع الحرب ومن ثمّ امتدادها لفترة زمنية أطول من المتوقعة، قد يؤدي إلى زيادة علاوة خطر الحرب (war risk premium) على فوائد القروض الممنوحة لدول المنطقة ما يصعّب عملية تمويل الدين العام في كثير من هذه الدول. كذلك قد تسبب حالة الخوف على مصير المنطقة إلى ضغوط كبيرة على العملات المحلية تؤدي الى تراجعها مقابل الدولار والعملات الأخرى مما يضعف القوة الشرائية لدى المواطنين ويقلص الإنفاق. كل هذه العوامل ستؤدي بالتأكيد إلى تباطؤ عمليات الإصلاح

الاقتصادي في الدول العربية وتعرضها إلى مخاطرات جمة والى انخفاض مستوى نمو الناتج المحلي.

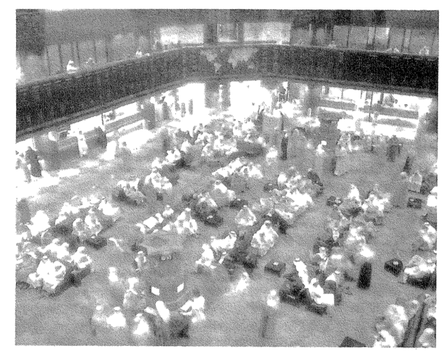
أين الترياق؟

كل هذه العوامل أو التأثيرات التي سبق ذكرها تبقى رهن حجم الحرب ومدتها ومدى تهديدها لاستقرار المنطقة السياسي والأمني. ولكنْ هناك خطر حتمي سينتج عن التغيير المحتمل للنظام العراقي وستتكبد من جرائه كل الدول وخصوصاً العربية التي طورت علاقات اقتصادية متميزة مع النظام العراقي المحاصر والمكبل بمعاهدة "النفط مقابل الغذاء" خسائر باهظة، خصوصاً مصر وسورية والأردن والإمارت العربية المتحدة ولبنان، يتجسد هذا الضرر بخسارتها لصادراتها إلى العراق في أثناء الحرب وتقلّص كبير في حجم هذه الصادرات بعد الحرب وإحلال السلام. فالترياق العراقي لن يكون موجوداً في فترة ما بعد الحرب لأن الإقتصاد العراقي سينفتح على السوق العالمية وستقلص المنافسة الأجنبية للسلع العربية من حجم الأخيرة في السوق العراقية. فحجم الصادرات المصرية إلى السوق العراقية يبلغ نحو 7،1 مليارات دولار وحجم الصادرات السورية إلى العراق نحو مليار دولار وصادرات الأردن 500 مليون دولار ولبنان 100 مليون دولار، لكن كل هذه الأرقام مهددة بالتغير بشكل كبير في ظل حكومة غير مكبّلة بعقوبات إقتصادية أو مقاطعة سياسية. أما الأردن فمهدد بخسارة إمتيازاته النفطية التي يمنحها له النظام العراقي الحالي. فالعراق يؤمن للأردن نصف إستهلاكه مجاناً والنصف الآخر بتخفيض 5 دولارات عن سعر السوق. وفي حال إنقطاع هذه الإمدادات خلال الحرب ومن ثم إلغاء الإمتيازات من قبل الحكومة الجديدة بعد الحرب سترتفع تكلفة فاتورة الطاقة في الأردن على الأقل 600 مليون دولار أميركي! وسيتعرض قطاع النقل البري الأردني إلى صدمة عنيفة بسبب هذه التغيرات مما يهدد بارتفاع نسب البطالة إلى مستويات أعلى من الـ 20 في المئة الحالية. كذلك قد تشهد الحدود الأردنية-العراقية تدفقاً للاجئين العراقيين خلال الحرب ما قد يترك آثاره السلبية على الإقتصاد الأردني.■

سعيد أبوزكي



هل المصارف العربية مستعدة لمواجهة آثار الحرب على العراق؟





إن تزايد احتمالات الحرب على العراق يطرح تساؤلات كثيرة حول الآثار الممكنة لمثل هذه الحرب على اقتصادات دول المنطقة العربية، كما يعيد إلى الأذهان حرب الخليج السابقة العام 1991 التي أدت إلى انعكاسات مهمة على مستويات اقتصادية ومالية ومصرفية عديدة، من تجميد أرصدة المصارف العراقية والكويتية، إلى تضييق خطوط الائتمان على بعض مصارف المنطقة، إلى تقلب أسعار النفط وتأثيرها على معدلات النمو في دول الخليج. لكن هل المصارف العربية اليوم أكثر استعداداً للتعامل مع تداعيات الحرب في حال وقوعها؟ وهل هي قادرة على مواجهة عواقبها الاقتصادية والمالية إذا استمرت لفترة طويلة؟

في حرب الخليج السابقة استطاعت المصارف الخليجية مواصلة أعمالها من دون انقطاع يذكر، بما في ذلك مصارف الكويت التي نقل البعض منها مراكزه الرئيسية إلى الخارج وفي مقدمها بنك الكويت الوطني الذي انتقلت إدارته العامة إلى لندن خلال فترة الحرب. لكن بعض المصارف واجهت بعض الصعوبات نتيجة خفض خطوطها الائتمانية من قبل بعض المصارف الأجنبية، مما اضطرها إلى اللجوء إلى مصارف أخرى أو دفع معدلات فوائد أعلى للحصول على التمويل قصير الأجل.

زيادة السيولة

لا شك أن هذه المصارف وغيرها من المصارف العربية قد تعلّمت من دروس الماضي، حيث تشير البيانات المالية المنشورة للعديد من مصارف الخليج لنهاية النصف الأول من العام 2002 إلى ارتفاع السيولة النقدية لديها، إذ أخذت هذه المصارف تحتاط لإمكانية نشوب الحرب. كما اتجهت بعض المصارف إلى التشدد في منح التسهيلات الائتمانية الجديدة بسبب حذرها من ارتفاع مخاطر الإقراض في الأسواق المحلية في ضوء تباطؤ اقتصاديات دول الخليج في العامين

الأخيرين وتزايد احتمالات الحرب على العراق، ما زاد من فائض السيولة لديها. أضف إلى ذلك نمو حركة الرساميل الوافدة في أعقاب أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001 والتي كانت أساساً قد عززت السيولة المصرفية.

ولا تتوفر إحصاءات دقيقة حول سحب الأموال العربية من الولايات المتحدة، حيث تراوح التقديرات بين أقل من 100 مليار دولار ونحو 400 مليار دولار توزّعت بين دول أوروبية عديدة وفي مقدمها سويسرا وفرنسا، وبعض الدول العربية لا سيما دول الخليج. والواقع أنه من الصعب تحديد حجم الأموال العربية المسحوبة من الولايات المتحدة في العام الأخير نظراً لتداخل عوامل عدة يمكن أن تكون أدّت إلى ذلك مثل هبوط أسعار الأسهم الأميركية وانخفاض معدلات الفوائد على الدولار وتراجع فرص الاستثمار في ظل ركود الاقتصاد الأميركي في الفترة الأخيرة، إضافة إلى تخوف بعض المستثمرين من احتمال تجميد أموالهم في المصارف الأميركية بعد أحداث أيلول/سبتمبر 2001.

لكن هناك بعض الدلائل التي يمكن أن تشير إلى زيادة التدفقات النقدية نحو دول الخليج بصورة خاصة، مثل ارتفاع حجم التداول والأسعار في البورصات المحلية وزيادة أسعار العقارات في معظم دول الخليج في النصف الأول من العام الحالي. فقد زاد حجم التداول في بورصات 9 دول عربية (الأردن، البحرين، مصر، الكويت، لبنان، المغرب، عمان، السعودية، تونس) من 12,3 مليار دولار في الربع الثاني 2001 إلى 20,1 ملياراً في الربع الثاني 2002، في حين ارتفع عدد الأسهم المتداولة من 5,6 مليارات سهم إلى 12 مليار سهم، ومجموع الرسملة السوقية من 155,6 مليار دولار إلى 171,2 ملياراً خلال الفترة نفسها، حيث جاءت الزيادة في الدول الخليجية في الوقت الذي تراجعت القيمة والحجم في الدول العربية الأخرى باستثناء الأردن.

ورغم تراجع أسواق الأسهم وتباطؤ سوق العقارات في الفصل الثالث من هذا العام، فإن الأسعار في كلا السوقين لا زالت أعلى مما كانت قبل أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001. رغم ذلك، فإن الأسواق المالية العربية لم تستقطب سوى جزء محدود من أية أموال مسحوبة من الولايات المتحدة نظراً لضيق هذه الأسواق وعدم قدرتها على ◄



استيعاب تدفقات كبيرة من الأموال من جهة، والثقة الكبيرة التي تحظى بها المصارف والأسواق المالية الأوروبية بفعل كفاءتها العالية وشفافيتها المعروفة مقارنة بالمؤسسات والأسواق المالية العربية، من جهة أخرى.

في المقابل، يتوقع أن تكون التدفقات النقدية العربية إلى الخارج قد خفّت في ظل هبوط الأسعار في الأسواق المالية الدولية وتراجع النمو في البلدان الصناعية الكبرى وبالتالي تقلّص مجالات الاستثمار المربحة في هذه البلدان. وقد جاء ذلك حتى قبل أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001 على أثر الخسائر الكبيرة التي تكبّدها بعض المستثمرين العرب خصوصاً في مجال شركات الاتصالات والإنترنت في العامين 2000 و2001، ما يشكل مؤشراً آخر على زيادة السيولة لدى المصارف العربية بصورة عامة.

بالإضافة إلى ذلك، فإن المصارف العربية تعتبر اليوم أكثر استعداداً لمواجهة أي حرب محتملة في المنطقة مما كانت عليه العام 1991، وذلك بالنظر إلى زيادة ملاءتها بشكل ملحوظ مقارنة بمستواها قبل 11 عاماً. ففي أوائل التسعينات، لم تكن المصارف المركزية العربية قد اعتمدت تطبيق معدل الملاءة المحدّد من قبل "لجنة بازل" الأولى. أما اليوم، فإن معظمها لا يفرض التزام المصارف المحلية بهذا المعدل البالغ 8 في المئة فحسب، بل رفع المعدل المطلوب إلى 10 في المئة و12 في المئة من الموجودات المثقلة حسب المخاطر بهدف تعزيز قوة المصارف وزيادة قدرتها على مواجهة المخاطر والتقلبات في الاقتصاديات والأسواق المالية، خصوصاً في ضوء نمو استخدام المصارف الأدوات المالية المركبة (Derivatives).

سيناريوهات عديدة

لا بد أن تؤثر الحرب على العراق سلباً على اقتصاديات دول المنطقة العربية في حال حدوثها، خصوصاً إذا ما اضطرت دول الخليج إلى المشاركة في تمويلها، كما حدث في حرب العام 1991 حين ساهمت بنسبة 80 في المئة من كلفتها ما بدّد في حينه المكاسب من ارتفاع أسعار النفط بل وأدى إلى ظهور عجوزات كبيرة في موازنات معظم دول الخليج. ويقدّر بعض المحللين أن تصل تكلفة الحرب المحتملة على العراق إلى نحو 100 مليار دولار إذا كانت مدتها قصيرة نسبياً، في حين بلغت كلفة حرب العام 1991 نحو 80 مليار دولار.

لكن تأثير الحرب على المصارف العربية يتوقف بدرجة كبيرة على طول مدة هذه الحرب. فإذا كانت مدتها قصيرة نسبياً ولم تكبّد دول الخليج جزءاً كبيراً من كلفتها، كان انعكاسها على اقتصاديات هذه الدول محدوداً، وبالتالي لن يؤثر كثيراً على المصارف المحلية والتي لديها اليوم سيولة كافية ومعدلات ملاءة مريحة تمكنها من استيعاب أية صدمات سريعة. أما إذا طالت الحرب أو امتدت تفاعلاتها إلى دول أخرى في المنطقة، يصبح التكهن بآثارها على اقتصاديات الدول المعنية وبالتالي على المصارف العاملة فيها صعباً للغاية، خصوصاً بالنظر إلى ارتباط نمو دول الخليج بأسعار النفط التي يمكن أن تخضع لتقلبات عديدة، كما حدث العام 1991 حين ارتفعت إلى مستوى 35 دولاراً للبرميل في بداية الحرب لتنخفض مجدداً إلى 20 دولاراً للبرميل حين تبيّن أن الحرب ستحسم بسرعة.

بالنسبة لاحتمال تجميد الموجودات الخارجية لبعض الدول العربية، يبدو هذا الاحتمال ضعيفاً جداً هذه المرة، رغم إعلان العديد منها عدم نيتها المشاركة في أي حرب على العراق، وذلك نظراً لخطورة انعكاسات مثل هذه الخطوة. كما أن إمكانية خفض أو إيقاف خطوط الائتمان المصرفي تعتبر ضئيلة أيضاً، كما كانت إبان حرب العام 1991، لكن ارتفاع معدلات الفائدة عليها يبقى وارداً علماً بأن اعتماد المصارف المحلية على الاقتراض الخارجي تراجع كثيراً في ظل ارتفاع السيولة لديها.

وينبغي كذلك على المصارف العربية الاستعداد لاحتمال انسحاب بعض المصارف الدولية الكبرى من المنطقة العربية في ضوء تغير استراتيجيات المصارف الدولية مؤخراً. وقد لا يكون ذلك مرتبطاً مباشرة بالحرب على العراق، إلا أن وقوع هذه الحرب قد يسرّع قراره. ويأتي هذا التغيير في ضوء اعتماد "لجنة بازل-2" معايير جديدة لاحتساب الملاءة تزيد من تثقيل العمليات في الدول العالية المخاطر، وكلها في الدول النامية. لذلك، فقد أخذت معظم المصارف الدولية مؤخراً تعيد النظر في سياسة انتشارها الجغرافي الذي أصبح يتطلب تخصيص رساميل أعلى من السابق قد يغطي على مردود العمليات في بلدان عديدة. ومن أول المصارف التي بدأت تنفيذ ستراتيجية جديدة بنك "هولندا العام-أمرو" (ABN AMRO) الذي انسحب حتى الآن من ثلاثة دول عربية، هي المغرب والبحرين ولبنان، إلى جانب عدد من الدول النامية الأخرى. وفي حال تزايد حركة الانسحاب من المنطقة، تواجه المصارف في بلدان عديدة تحدي ملء فراغ المصارف الأجنبية الكبرى والحفاظ على المهارات والخبرات التي أدخلتها خلال عملها في هذه البلدان. ■

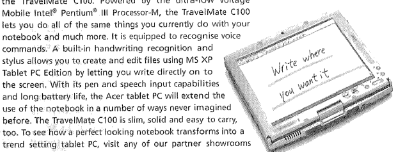
intel inside
pentium III



A new twist to mobile computing!

The NEW Acer TravelMate C100 Convertible Tablet PC

Acer introduces one of the world's first convertible tablet PCs, the TravelMate C100. Powered by the ultra-low voltage Mobile Intel® Pentium® III Processor-M, the TravelMate C100 lets you do all of the same things you currently do with your notebook and much more. It is equipped to recognise voice commands. A built-in handwriting recognition and stylus allows you to create and edit files using MS XP Tablet PC Edition by letting you write directly on to the screen. With its pen and speech input capabilities and long battery life, the Acer tablet PC will extend the use of the notebook in a number of ways never imagined before. The TravelMate C100 is slim, solid and easy to carry, too. To see how a perfect looking notebook transforms into a trend setting tablet PC, visit any of our partner showrooms today.



Acer recommends Microsoft® Windows® XP Professional for Mobile Computing

Winner of

- 2002 Intel innovative PC Design Award
- 2002 Computex, Best of Computex Award
- 2002 Best of VARVision Award, Systems/Peripherals



The convertible hinge allows the notebook screen to swivel up to 180° and fold back into Tablet PC mode.

Acer's EMR pen and Microsoft's inking technology enable natural handwriting as a form of input.

Wireless connectivity option enhances user mobility in the office and on the move.

For more information on the TravelMate C100 e-mail us at:
tabletpc@acer.co.ae
www.acer.co.ae

acer
Empowering People

Algeria: Socaram Tel: 213-2-951745 **Bahrain:** Computer World W.L.L. Tel: 973-293493 **Cyprus:** The Cyprus Import Corporation Ltd. Tel: 357-2-435757 LK GlobalSoft.com Ltd. Tel: 357-2-312828 **Egypt:** Compuserve Tel: 20-2-3386591 Egypt Sat Tel: 20-2-7490133 Imanteco Tel: 20-2-5799202 Mantrac Tel: 20-2-3015700 TEA Computers S.A. Tel: 20-2-2902019 **Ethiopia:** Neejat Computer Services PLC Tel: 251-1-504559 Router Computer Engineering PLC Tel: 251-1-524700 **Ghana:** Oman Fofor Trading Co. Ltd. Tel: 233-21-220164 **Jordan:** SCS Scientific, Tel; 962-6-5681642, Computer and Engineering Bureau Tel: 962-6-5161116 Special Systems Company Tel: 962-6-5664221 **Kuwait:** Al Sarraf Computer Services Co. W.L.L., Tel:965-4814663 **Lebanon:** Aptec Tel: 961-4-718891 Technomania Communication Tel: 961-9-210855 Computel S.A.R.L. Tel: 961-1-735855 **Morocco:** MACSI Tel: 212-2-2265749 **Nigeria:** APTEC Tel; 0234-80-33023831 **Oman:** Loay International L.L.C. Tel: 968-794700 W.J.Towell Computer Services, Tel: 968-702907 **Pakistan:** Micro Innovations and Technologies (Pvt.) Ltd. Tel: 92-21-4536440 Shahnawaz Limited Tel: 92-21-2313934 Synergy Computers (Pvt.) Ltd. Tel 92-21 4540908 **Qatar:** Qatar Computer Services Tel: 974-4441212 **Saudi Arabia:** Al-Alamiah Electronics Tel: 966-1-4770106 **Senegal:** Netcom Tel: 221 8236901 **Tunisia:** TMI. Tel: 216-1 860666. **Turkey:** Infronic Bilgisayar Sistemleri Sanayi ve Ticaret AS Tel: 90-216-3179650 **Uganda:** Kazinga Channel, Tel: 256-78-260313 **U.A.E.:** Afcomp Tel: 971-4-3977191 Aptec Gulf LLC Tel: 971-4-3366885 CompuMe Ltd. Tel: 971-4-2828555 Emirates Computers 971-2-6413641, 971-4-2825660, 971-6-5612424, 971-3-7513001 Jumbo Electronics Co. Ltd. (LLC) Tel: 971-4-3523555/3328315, 971-2-6327001/6679952, 971-6-5534270/5687576, 971-3-7645225, 971-7-2227656, 971-9-2271991 SMB Computers Tel: 971-4-3933367 **Yemen:** National Trading Company, Tel: 967-1-245345 Computer Engineering World, Tel: 967-1-414180

رئيس مجموعة الفيصلية الأمير محمد بن خالد العبد الله الفيصل:

الأولوية للسعودية

تعتبر مجموعة شركات الفيصلية من الشركات السعودية الرائدة. استطاعت منذ تأسيسها في بداية السبعينات أن تخطو خطوات مهمة، فانتقلت من مجرد وكيل تجاري لمنتجات سوني اليابانية، إلى مجموعة من 14 شركة، تشمل قطاعات الأغذية، تقنية المعلومات، القطاع الطبي، التقنية الإلكترونية والبتروكيميائيات.

يرأس المجموعة الأمير محمد بن خالد العبدالله الفيصل آل سعود، ويتمتّع برؤية واضحة ومقدرة على تحديد ستراتيجية نمو ترتكز على تدعيم نشاطات قطاعات المجموعة، وتهيئتها لمواجهة المرحلة المقبلة الحافلة بالتحدّيات والمتغيرات، والتي تحمل عنواناً رئيسياً هو الإنفتاح الإقتصادي واشتداد المنافسة.

"الإقتصاد والأعمال" التقت الأمير محمد، وحاورته حول ستراتيجية المجموعة وتوجهاتها المستقبلية، تطوّرات عمليات الإندماج التي قامت بها بعض شركات المجموعة، وتيرة الإصلاح الإقتصادي في المملكة، فرص الإستثمار المتوفّرة، قطاع تقنية المعلومات، وتأثير أحداث 11 أيلول/سبتمبر على صورة مناخ الإستثمار في المنطقة والمملكة.

وجاء ذلك من خلال الحوار الآتي:

■ **قمتم مؤخراً بعملية إعادة هيكلة ادارية للمجموعة، ما كان الهدف من هذه العملية؟**

□ بعد أن تحوّلت الشركة الى مؤسسة ومن مؤسسة الى شركة ذات مسؤولية محدودة، أصبح من اللازم أن يتطلع مجلس الإدارة الى المستقبل بعيداً عن المعاملات اليومية وأن يتفق مع الإدارة العليا للمجموعة على وضع الستراتيجيات ومتابعتها. من هذا المنطلق وجد رئيس مجلس الإدارة الحاجة الى إعادة الهيكلة.

■ **التوجّه المعلن للمجموعة هو التحوّل من شركة مساهمة مغلقة الى شركة مساهمة عامة. كيف يتمّ التحضير لذلك؟**

□ هذا التوجّه طبيعي لتطوّر الشركات. لكننا لم نحدد فترة زمنية لهذا التحوّل. قد نتوجّه ببعض قطاعاتنا أو بعض شركاتنا في هذا الإتجاه بطريقة أسرع، وهذا هو الأهم.

■ **هل أنتم في مرحلة التحضير لهذا التحوّل؟**

□ الستراتيجية التي نتبعها هي تطوير القطاعات المختلفة، باحترافية كاملة، بحيث نكون على جهوزية دائمة لأي مستجدات. نحن نعمل كمؤسسة خاصة، لكن سياستنا الداخلية وبرامجنا المطبّقة شبيهة بتلك المتبعة في الشركات المساهمة.

■ **كيف يتمّ التعاطي إدارياً بين الإدارة وشركات المجموعة؟**

□ يوجد رؤساء للقطاعات، ويضم القطاع شركات عدة يديرها مدراء عامون. ستراتيجيتنا من الأسفل الى الأعلى. يعمل مدير الشركة مع العضو المنتدب للقطاع على أن تكون الشركة في أفضل وضع. ويعمل العضو المنتدب، على أن تحقق الشركات أعلى عائد على الإستثمار وتدفّق نقدي مجز للمالكين. ونحن في الشركة القابضة ننظر الى القطاعات ونقرر ما هو الأفضل لها. من خلال موقعي كرئيس للمجموعة عليّ اتّخاذ القرارات المناسبة وتوجيه الإستثمارات بشكل يضمن حقوق المساهمين، ويضمن لهم العائد الأفضل. كما إنّ الشركة القابضة تقوم بتقديم وإدارة الخدمات المشتركة للشركات، مثل الإستشارات المالية، والتدقيق والمراقبة، والموارد البشرية وتقنية المعلومات....

> "برامجنا المطبّقة شبيهة بتلك المتبعة في الشركات المساهمة"
>
> "مقتنع بما أنجز من إصلاحات اقتصادية لكني أرغب برؤية دفعة أقوى للنمو"

■ **هل هناك ثبات في نوعية استثماراتكم، وهل يوجد نية للخروج من قطاعات معينة والدخول في أخرى؟**

□ لن نبحث عن قطاعات جديدة، لأننا نجد في القطاعات الخمسة التي نعمل فيها مجالاً لتحقيق عائد أفضل على الإستثمار. لا نريد أن نستثمر في مجالات لا خبرة لنا فيها، بل نريد أن نطوّع خبراتنا على مدار 30 سنة في تطوير أعمال القطاعات التي نعمل بها.

نجاح الإندماج

■ **مضى نحو السنتين على الشراكة ما بين "الصافي" و"دانون". كيف تقيمون هذه التجربة، وهل تعتبرون أنّ مرحلة "دمج الثقافتين" نجحت؟**

□ التجربة ناجحة في سوق صعبة. الإندماج بين الثقافتين أصبح كاملاً، ولم نعد نسمع عن ثقافتين مختلفتين. لقد اندمج موظّفو "دانون" في بيئة "الصافي" بصورة جيدة، ولدى "دانون" اهتمام كبير في إنجاح هذه العملية، وهناك تركيز على تدريب وتطوير الكوادر السعودية في قطاعات "دانون" المختلفة في العالم، مثل "دانون هولندا"، وغيرها. لدينا برامج تدريب في الخارج للموظّفين السعوديين سيبدأ العمل بها في العام المقبل وتمتد لسنوات عدة.

■ **هل تمّ التوسّع في شراكة "الصافي دانون" إلى خارج أسواق المنطقة؟**

□ دخلنا سوق الكويت مؤخراً، ونتوقّع

مجموعة الفيصلية القابضة

أسس المجموعة في بداية السبعينات الأمير عبد الله الفيصل آل سعود. يرأس مجلس إدارتها الأمير محمد العبدالله الفيصل. وتضمّ تحت لوائها 14 شركة، تتوزّع أنشطتها على خمسة قطاعات رئيسية، الأغذية والمشروبات من خلال شركات الصافي دانون، شركة عصير أرين، وشركة لحوم وسمي. قطاع تقنية المعلومات من خلال شركة أول نت، فاست وأيس. القطاع الطبي الذي يضمّ عدداً من الشركات والوكالات التجارية المهمة. قطاع التقنية الإلكترونية وأجهزة التسلية المنزلية الإستهلاكية المسموعة، من خلال شركة سوني، مصنع كمبيوتر زاي، شركة الفيصلية للوسائل المتكاملة وشركة ميجاستار. وهناك أيضاً قطاع البتروكيميائيات الذي يشتمل على مصنع الفيصلية للبلاستيك والتجارة في البتروكيميائيات.

تعتبر مجموعة الفيصلية من أكبر 20 شركة سعودية، ويصل إجمالي مبيعات شركات الفيصلية إلى أكثر من 2000 مليون ريال سنوياً (533 مليون دولار).



دخول الإمارات خلال العام الجاري، وباقي أسواق دول الخليج خلال العام المقبل.

■ **كيف انعكس هذا الإندماج على سلة المنتجات ونوعيتها؟**

□ طرحنا خلال السنتين الأخيرتين عدداً من المنتجات يفوق ما تمّ طرحه خلال السنوات العشر الماضية. نوعية المنتجات اختلفت. أصبح توجهنا لطرح منتجات مختلفة ومميّزة عمّا هو متوفّر في السوق، مع الأخذ في الإعتبار الصحة العامة ولذة الطعم وذوق المستهلك.

■ **وماذا عن نتائج الشركة؟**

□ نعتبر أنّ شراكة دانون الصافي ناجحة، على الرغم من حرب الأسعار المتبعة في السوق. لقد ازداد حجم المبيعات، بنسبة تفوق الشركات الأخرى في القطاع. الستراتيجية الموضوعة تمتد لخمس سنوات، ونتوقّع أن نتأكّد من نجاحها ابتداء من السنة الثالثة، عندما تصبح كل منتجات "الصافي دانون" ذات صبغة مختلفة، عمّا هو متوفر في السوق.

■ **إلى متى ستستمر برأيكم حرب الأسعار في سوق الألبان؟**

□ لا أعتقد أنّ حرب الأسعار ستنتهي، وذلك لسببين: ضعف نمو الطلب في السوق، وعدم الإبداع في الإنتاج والتسويق. وقد بلغ نمو السوق في السنوات الخمس الأخيرة نسبة 3 في المئة تقريباً، وهذا يعني أنّ كل من يكسب حصة جديدة، يكون على حساب الآخرين. كما أنّ المتوفّر حالياً من منتجات لا يتضمن أي إبداع أو أفكار جديدة، بعكس منتجات "الصافي دانون".

الانترنت: زيادة الحصة

■ **عملية الإندماج التي حصلت ما بين إحدى شركاتكم المتخصصة في تزويد خدمات الإنترنت، "أول نت" مع "العالمية للإنترنت"، و"نسيج". هل كان هدفها توزيع الخسائر للحد من حدتها على كل شركة؟**

□ لا أعتقد أنّ سياسة الإندماج ما بين الشركات لتوزيع الخسائر سياسة حكيمة. الهدف الرئيسي كان زيادة حصة السوق، والإستفادة من خبرات الشركات الثلاث، وبنيتها التحتية، لتحقيق كيان مهم لخدمة المستهلك بطريقة أفضل، واجتذاب استثمارات أجنبية.

> "أنا أثق في الإدارة العليا لشركة الإتصالات وتوجهها"
>
> "لن نستثمر في قطاعات جديدة"

ولا شك أنّ قطاع الإنترنت يخضع في المملكة لضغوط عدة، بسبب كلفته العالية التي يدفعها مزوّدو الخدمة والمستهلك. لقد بدأ القطاع بـ29 شركة، وهذا الرقم مبالغ فيه، نظراً لحجم السوق.

■ **كيف يمكن تقييم الوضع بعد مرور نحو سبعة أشهر على عملية الإندماج؟**

□ لن نحصل على النتائج المرجوة قبل العام المقبل. لم نعتد بعد في المملكة على ثقافة الدمج، التي لم تدخل ضمن ثقافة الأعمال في المملكة، ولهذا يتطلب انجازها وقتاً، خصوصاً أنها تمت ما بين ثلاث شركات.

■ **هل من نية لإيجاد حليف أجنبي على غرار ما حصل بين "الصافي ودانون"؟**

□ نحن نضع دائماً جميع الخيارات أمامنا. السؤال الذي نوجهه لأنفسنا هو: ماذا نستطيع القيام به في شركاتنا، سواء كنا نملكها بالكامل أو مساهمين في ملكيتها، لجعلها جذّابة للمستثمرين؟ ونحن بذلك

الصافي دانون

قامت شركة "دانون" الفرنسية في بداية العام 2000 بشراء حصة 50,1 في المئة من إحدى شركات مجموعة الفيصلية، "الصافي للاغذية"، بقيمة 500 مليون ريال سعودي. ونتيجة لهذه الشراكة الستراتيجية ولدت شركة "الصافي دانون" التي تسيطر على نسبة مهمة من سوق الألبان في المملكة وبدأت في تصدير منتجاتها إلى دول المنطقة المجاورة.



ننشئ كياناً اقتصادياً بامكانه اجتذاب رؤوس الأموال من خارج المملكة، سواء كانت أجنبية، أم سعودية مستثمرة في الخارج.

■ **كيف تقيمون وضع قطاع الإنترنت في المملكة، وما هي نظرتكم للمستقبل؟**

□ تحتاج سوق المملكة الى خمس أو ست شركات مزوّدة كحد أقصى، وليس إلى 29 شركة. كما أنّ القطاع مثقل بتكاليف مُبالغ فيها، مقارنة بالدول الأخرى. هذه الأسباب حالت دون نمو القطاع وتطوير خدماته. أتوقّع أن يأخذ الإقتصاد الحرّ مجراه، وسيصفي الكثير من الشركات. وأتوقّع انخفاض التكاليف، بحيث يستطيع المستثمر في هذا القطاع تحقيق ربحيته، وتطوير أعماله، ما سينعكس إيجاباً على المستهلك. أعتقد أنّ القطاع بدأ بطريقة خاطئة، لكن إعادة تصحيح مساره ليست بالأمر المستعصي أو المستحيل.

سوق إلكترونية؟

■ **سمعنا عن تحالف ما بين مجموعة الفيصلية ومجموعة من المصارف السعودية، لإنشاء سوق إلكترونية Market Place، ما مدى صحة ذلك؟**

□ تعتبر المصارف متطوّرة وسبّاقة في إدخال التقنيات المختلفة، وربطها بقطاع الأعمال. وكما تعلمون فإنّ "مجموعة الفيصلية" تعمل في مجال التقنية منذ ثلاثين سنة. نحن نقوم بدراسات واستشارات لإمكانية إنشاء سوق إلكترونية market place، وسنقوم بتقييم الجدوى الإقتصادية لهذه الخطوة، فإمّا أن نقدم عليها، أو نجد أنّ الزمان والمكان غير مناسبين.

■ **ما الذي يعوق إطلاق "كومرس وان"، التي ترأسون مجلس إدارتها وتمثلون أكبر المساهمين مع نسبة 16 في المئة؟**

□ لقد تغيّرت ظروف السوق وديناميكيتها بالنسبة لشركات التقنية، وقد تأثّر الجميع في هذه التغييرات. لا أستبعد أن يكون هناك إعادة هيكلة قريبة لشركة "كومرس وان"، لمجابهة التحدّيات. واذا وجدنا أنه ليس من المجدي الإستمرار في هذا القطاع فلن نستمر.

■ **أُشيع أنّ هناك مشاكل إدارية، ما مدى صحة ذلك؟**

□ كانت هناك مشاكل إدارية وأخذت من وقتنا الكثير، وقد انتهت منذ سنة تقريباً. التغيرات الحاصلة في السوق تحتم إعادة النظر في بعض الأمور والإنتظار ريثما تتوضح الصورة.

المهم خلق فرص العمل

■ **هناك فرص عدة مطروحة للإستثمار في المملكة، هل لمجموعة الفيصلية أي نيّة للإستفادة من هذه الفرص؟**

□ سنركّز على القطاعات التي لدينا فيها خبرة، مثل: الغذائية، التقنية واستهلاكاتها، الإتصالات، الإلكترونيات والمجالات الطبية. وسندرس الفرص في هذه المجالات.

يجب أن نبتعد عن تقييم فرص الإستثمار في المملكة والنظر اليها من ناحية قطاعية، صناعية، تقنية، خدماتية... وأن يتمّ التركيز على اجتذاب الإستثمارات، سواء من رؤوس الأموال السعودية في الخارج، أو الاموال السائلة المودعة في البنوك السعودية، أو الإستثمارات الأجنبية وأن يتم ربطها بنسبة الوظائف التي يتم خلقها. المهم خلق الوظائف. النقطة الرئيسية، كم وظيفة سيخلق لي الريال المستثمر. وظائف يقبل بها الشاب السعودي، بغض النظر عن القطاع.

مقتنع بما تحقق

■ **التقينا منذ عام ونصف تقريباً وسألتكم عن تقييمكم لوتيرة التغييرات والإصلاحات الإقتصادية الحاصلة في المملكة، وكان جوابكم، "اذا سألتني بعد عام سأنظر الى الخلف وأُقيّم ما تمّ انجازه..." هل يمكنكم تقييم ما أُنجز حتى الآن؟**

□ إنّ الإرادة متوفّرة، وقد تمّ إنجاز الكثير حتى الآن، وأنا مقتنع بما أُنجز وما يتم طرحه، لكني أرغب في أن أرى دفعة أقوى. ولا شك أنّ الظروف التي يمرّ بها العالم، كان لها تأثير سلبي على سرعة القرار. إنّ المشكلة التي تواجهنا هي في خلق الوظائف للمتخرجين والشباب السعوديين. وقد تمّ اتّخاذ إجراءات لن تثمر نتائجها قبل سنوات عدة. يجب ايجاد حوافز أكبر لهذه التوجّهات.

■ **ما هو العائق برأيكم الذي يحول دون الإسراع في وتيرة التنفيذ؟**

□ العائق هو في وجود تحديات كثيرة. نحن لا نواجه مشاكل لا تواجهها دول أخرى. أعتقد أنّ دفعة قوية يجب أن تُعطى للنمو الإقتصادي.

■ **كيف يمكن تحقيق ذلك؟**

□ لقد تمّ إنجاز أمور مهمة في مجال التوظيف، مثل انشاء صندوق الموارد البشرية. لكن علينا جذب وتشجيع الإستثمارات التي تخلق الوظائف، وتأمين التسهيلات والحوافز لها، خصوصاً الحوافز الضريبية.

هيكلة أسواق المال

■ **كيف يمكن برأيكم خلق فرص استثمار جديدة، لاستيعاب السيولة المتوفّرة في الداخل، واجتذاب رؤوس الأموال السعودية المودعة، أو المستثمرة في الخارج؟**

□ لقد قمنا بتحسين المناخ الإستثماري في المملكة مقارنة بما كان عليه في الماضي، وتمّ اجتذاب استثمارات كثيرة، لكن الدول الأخرى تقوم أيضاً بتحسين مناخها الإستثماري. المنافسة ليست بين مناخنا الإستثماري في الماضي ومناخنا الإستثماري

ميجاستار

عزّزت شركة نجوم الملايين، التابعة لمجموعة الفيصلية، موقعها في أسواق الشرق الأوسط من خلال شرائها لحصة 51 في المئة من شركة مون لايت ميوزيك، كبرى شركات التوزيع الفنّي في لبنان.


يتحدث إلى الزميل خطّار زيدان

الحالي، وإنما بين ما تقدّمه المملكة من فرص وتسهيلات مقارنة بما تقدّمه الدول الأخرى. إنّ رأس المال جبان، وهو يبحث عن المخاطرة الأقل والعائد الأكبر. والمستثمر يبحث عن عوائد قد لا تتحقق له من خلال الودائع أو الإستثمارات الخارجية. يجب إعطاء حوافز للإستثمار.

■ **هل ترون أنّ المصارف السعودية تخدم السوق بالشكل المطلوب؟**

□ إنّ المصارف السعودية تخدم السوق بما فيه الكفاية. ولا شك أنّ هناك مجالات كثيرة لتطوير الأسواق المالية وأسواق رأس المال. وأعتقد أنّ مؤسسة النقد السعودي في صدد إعداد الدراسات لإعادة هيكلة أسواق رأس المال، بحيث يصبح من السهولة توجيه سيولة المستثمرين الى الشركات.

مبادرة الغاز

■ **ما هي برأيكم العوائق التي تعترض تنفيذ مبادرة الغاز التي أعلن عنها، والتي يؤمل في حال اتمامها أن تشكل قاطرة للإستثمار والتوظيف في المملكة؟**

□ أراد القيمون على المبادرة تطوير الاقتصاد السعودي، وتحقيق عائد مجزٍ على الإستثمار للشركات المستثمرة. ويبدو أنّ الخلاف هو على العائد على الإستثمار. من الأفضل أن لا تتم المبادرة إلاّ إذا تحققت الإستفادة القصوى للاقتصاد السعودي. وأعتقد أنه اذا لم يتم الإتفاق مع الشركات المرشحة حالياً، فسيعاد طرح المشروع بصيغة منافسة أكثر.

■ **كيف تقيمون عملية تخصيص قطاع الإتصالات التي أعلن البدء فيها مؤخراً؟**

□أعتقد أنّ الفترة الزمنية التي أعلنت لإتمام عملية التخصيص طويلة: 2004 لقطاع الهاتف الجوّال، و2008 للهاتف الثابت. ولا أدري المنطق من ذلك. لكن اختيار القطاع جيد، فهو سيوفّر سيولة هامة للدولة، وسيسمح لشركة الإتصالات أن تصبح شركة مساهمة، أنا أثق في الإدارة العليا لشركة الإتصالات وتوجهها. كنت أتمنى أن تتم عملية التخصيص قبل عامين أو ثلاثة، لأنّ العائد كان سيكون أفضل.

فرص تقنية المعلومات

■ **يعاني قطاع تقنية المعلومات والاتصالات من أزمة كبيرة في العالم. ما هي نظرتكم لواقع القطاع في المملكة، والتوجّه المستقبلي؟**

□ تعاني قطاعات تقنية المعلومات والإتصالات عالمياً من حالة انكماش، بعد الإستثمارات الكبيرة التي حصلت في هذه القطاعات في أواخر التسعينات، وغطّت الحاجات لفترة خمس أو ست سنوات، كما إنّ أحداث 11 أيلول/سبتمبر أثّرت على الاقتصادات العالمية، إضافة إلى الفضائح المحاسبية التي انعكست سلباً أيضاً في الثقة وإعادة النمو في الإقتصاد العالمي. كل هذا أثّر على وضع الشركات العالمية وتوجهها وأولوياتها الإستثمارية. إن استهلاك التقنيّة في أسواق الشرق الأوسط لا زال ضعيفاً، وظروف الشركات العالمية قلّلت من الإهتمام والتركيز على أسواق المنطقة.

يتوفّر لدى قطاع التقنية في المملكة فرصة مهمة لخدمة السوق السعودية في ظل الأزمات التي تعاني منها الشركات العالمية. القطاع أصبح مبنياً على الستراتيجيات والحلول، وبالتالي على العقول. واستقطاب العقول والمهارات يمكن توفيره في حال توفّر الحوافز المناسبة، سواء عن طريق الشراكة أو الإندماج، أو ملكية الحقوق... هناك فرصة مهمة أمام الشركات السعودية لتطوير نفسها، لتصبح جذّابة للشركات الأجنبية عندما تجد نفسها في وضع مناسب للتركيز على أسواق الشرق الأوسط.

■ **كيف تنظرون إلى عملية "السعودة"، ومدى تفاعل القطاع الخاص معها؟**

□ "السعودة" موضوع وطني. إنّ صندوق الموارد البشرية يدعم توظيف الشباب السعودي الحديثي التخرّج، ويفرض عليهم الجديّة في العمل. عندما نتحدّث عن القطاع الخاص نجد أنفسنا منجذبين نحو أكبر 100 شركة سعودية. هذه الشركات لا تمثّل إلاّ نسبة ضئيلة من فرص التوظيف في المملكة. إنّ نسبة كبيرة من اليد العاملة غير السعودية هم من العمالة الوافدة. إذا أردنا الإحلال فإنّ هذه الوظائف لا تجذب الشاب السعودي ولا تخلق مردوداً مناسباً له، وبالتالي لا يحبذ سعودتها. النقطة الأهم هي في خلق وظائف جديدة، وإيجاد الحوافز لصاحب العمل وطالب العمل السعودي.

أول نت

دخلت شركة "أول نت"، إحدى شركات "مجموعة الفيصلية" في قطاع تقنية المعلومات، في تحالف لتزويد خدمات الإنترنت، هو الأكبر من نوعه في هذا القطاع في المملكة، مع شركة "نسيج"، التابعة لشركة "النظم العربية المتطورة"، و"العالمية"، التابعة للشركة "العالمية للإنترنت والإتصالات"، نتج عنه شركة جديدة، باسم "أول نت"، تمتلك مجموعة الفيصلية نسبة 60 في المئة من رأس مالها.

بيئة الإستثمار

■ **كيف أثّرت، برأيكم، أحداث 11 أيلول/سبتمبر وما تبعها على صورة مناخ الإستثمار في المنطقة، والمملكة تحديداً؟**

□ استغلت أحداث 11 أيلول/سبتمبر من قبل كل من يريد الضرر بالمنطقة، وقد أثّر ذلك على قرارات بعض المستثمرين الذين كانوا ينظرون باهتمام إلى المنطقة. إنّ توفّر الأموال السعودية في الخارج هو ميزة للمملكة، وقد تركز العمل، حتى قبل أحداث 11 أيلول/سبتمبر، على اجتذاب هذه الأموال وتوظيفها في الداخل. أعتقد أنّ تطوير القطاع الإستثماري سيجتذب أولاً استثمارات سعودية من الخارج، ولدينا ما فيه الكفاية من الأموال السعودية التي تريد العودة، خصوصاً بعد ما تعرض له الكثيرون في الخارج. كما إنّ استثمارات أجنبية كثيرة قد تكون مهتمة بالسوق السعودية في حال قدّمنا لها التسهيلات اللازمة. فقد تكون أحداث 11 أيلول/سبتمبر أثّرت على قرار المستثمر الأميركي، لكن هناك المستثمر الأوروبي الأقرب إلينا والأدرى بمواصفات أسواقنا. إضافة إلى المستثمرين من شرق آسيا والهند واليابان الذين قد يستغلون الفرصة والفراغ الذي يتركه المستثمر الأميركي لدخول أسواق المنطقة والإستثمار فيها. وهذا يتطلب تطوير البيئة الإستثمارية، وتوفّر المجالات والفرص المناسبة.

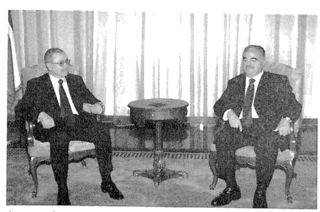
■ **كمجموعة هل لديكم استثمارات مباشرة في الخارج؟**

□ لدينا بعض الإستثمارات في المحافظ الإستثمارية، لكن غالبية استثماراتنا في المملكة، وبعض دول المنطقة. الأولوية بالنسبة لنا السوق السعودية وأسواق الشرق الأوسط. ■

حاوره: خطّار زيدان

توقيع 11 اتفاقاً وبروتوكولاً

منطقة تجارة حرّة بين لبنان والأردن


الرئيسان الحريري وأبو الراغب (دالاتي ونهرا)


الجانب اللبناني


الجانب الأردني (تصوير: مروان عساف)

تلقت العلاقات الاقتصادية اللبنانية – الأردنية جرعة جديدة من التطوير والتوثيق من خلال الزيارة الرسمية التي قام بها إلى بيروت رئيس الوزراء الأردني المهندس **علي أبو الراغب** على رأس وفد رفيع ضمّ وزراء ومسؤولين.

وقد أجرى الوفد الأردني محادثات موسّعة مع الجانب اللبناني قادها رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري** وشارك فيها الوزراء النظراء للوزراء الأردنيين.

أسفرت الزيارة في شقها الاقتصادي عن توقيع رئيس الوزراء


الوزيران جورج افرام (اليمين) ود. صلاح الدين البشير

الأردني واللبناني على اتفاقية إنشاء اللجنة العليا اللبنانية – الأردنية المشتركة، على أنّ تعقد اجتماعها الأول في الأردن خلال النصف الأول من العام 2003. كما أسفرت المحادثات عن توقيع 11 اتفاقاً وبروتوكولاً، تناولت الآتي:

1 – اتفاق إقامة منطقة تجارة حرّة.

2 – اتفاق حول الحماية والتشجيع المتبادل للإستثمارات.

3 – بروتوكول تعاون فنّي بين مؤسسة تشجيع الاستثمارات الأردنية والمؤسسة العامة لتشجيع الإستثمارات اللبنانية.

4 – اتفاق تجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرّب من دفع الضرائب المفروضة على الدخل.

5 – اتفاق تنفيذي حول الاعتراف المتبادل بشهادات المطابقة.

6 – اتفاق للتعاون في مجال المواصفات والمقاييس ومنح شارة المطابقة.

7– اتفاق الحجر الصناعي الزراعي.

8 – بروتوكول التعاون العلمي الفنّي في مجالات الملكية الصناعية.

9 – بروتوكول تعاون في إطار تبادل الخبرات التقنية وتوحيد المواقف في ما يخص اتفاقات منظمة التجارة العالمية.

10 – اتفاق تعاون إعلامي.

11 – اتفاق إنشاء غرفة اقتصادية أردنية – لبنانية مشتركة.■


د. الياس غنطوس

أمين عام اتّحاد الغرف العربية:

تنفيذ منطقة التجارة الحرّة يحرك التكامل العربي

الأمين العام للاتّحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة د.الياس غنطوس عاصر موضوع التكامل العربي لفترة ليست قصيرة وهو لا يرى أنّ هذا التكامل "سجل فشلاً كاملاً وإنما حقق تقدّماً بطيئاً لا يتناسب والجهود التي بذلت من أجله...".

وعزا التقدّم البطيء إلى أسباب تتعلق بالخلافات السياسية واختلاف النظم وعدم وجود قدر كاف من التنسيق.

كلام غنطوس جاء في مناسبة انعقاد المؤتمر الأول للفكر العربي الذي انعقد في القاهرة ونظّمته مؤسسة الفكر العربي التي يرأسها الأمير خالد الفيصل بن عبد العزيز.

رأى د. **غنطوس** أنّ الجهود التكاملية العربية بدأت بعد قيام الجامعة العربية لكن الشعور بالانتماء العربي لم يحل دون قيام تناقضات بين الدول العربية. وأشار إلى نشأة المجلس الاقتصادي والاجتماعي في إطار الجامعة العربية الذي ما زال يشكّل "المحور الرئيسي لرعاية العمل المشترك. ولاحظ أنّ هذا المجلس "على الرغم من إنجازاته لم يستطع أن يضع لنفسه ستراتيجية تنبثق عنها برامج عمل ومشروعات مشتركة.

وبعد أن أشار د. **غنطوس** إلى تحديات خارجية واتجاهات تقلل من أهمية العمل الاقتصادي العربي المشترك، لاحظ أنّ عملية التكامل الاقتصادي تأثّرت بتطوّرات واتجاهات عدة، تتلخص بالنقاط التالية:

1 – إنّ الدول العربية اتجهت نحو التنمية القطرية وعلى أساس سوق محلية محمية لتحقيق أهداف اقتصادية ذاتية، خصوصاً لجهة توفير العمالة ودفع عملية التنمية كإنجاز قطري يخفف من الاعتماد على الخارج.

2 – مع أنّ الجهود العربية لإقامة نوع من التكامل الاقتصادي العربي كانت متتابعة واتخذت أشكالاً مختلفة بدءاً باتفاقيات تنمية وتيسير التبادل التجاري، ومن ثمّ المشروعات العربية المشتركة، والسوق العربية المشتركة، وأخيراً منطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى. كل هذه لم تحظَ ولأسباب مختلفة على إجماع عربي، حيث أنّ بعض الدول آثرت عدم الانضمام إلى بعض هذه الاتفاقات والمشاريع، أو وافقت عليها ومن ثمّ ابتعدت عنها أو لم تنفذ جميع الالتزامات المتضمنة فيها.

3– أنشئت نتيجة للجهود المشتركة سلسلة عريضة من المؤسسات والمنظمات الاقتصادية لكنها لم تمد بالتمويل اللازم، كما أنها لم تستطع أن ترسم لنفسها خططاً وستراتيجيات متكاملة في سبيل خدمة العمل الاقتصادي العربي المشترك، مما حَدَّ من فعاليتها.

4 – كانت عملية التكامل الاقتصادي العربي في الستينات والسبعينات، وقبل بروز الدعوة إلى تحرير الاقتصادات العربية من خلال إعادة هيكلتها ودفع عملية التخصيص، ترتكز إلى القطاع العام أساساً من دون أن يكون للقطاع الخاص دور بارز. وبالتالي لم تكن السوق عنصراً أساسياً في اتخاذ قرارات التصدير أو الاستيراد.

5 – مع أنّ التركيز في العمل الاقتصادي العربي المشترك انتقل إبّان الفورة النفط – مالية في السبعينات ومطلع الثمانينات من المحور التجاري إلى المحور الاستثماري وتمثّل ذلك بإقامة عدد من المشروعات المشتركة والشركات القابضة، فإنّ هذه المشروعات قامت برؤوس أموال عامة ولم يكن للقطاع الخاص دور فيها، ما جعلها في بعض الأحيان تتعثر بسبب عدم التزامها بمبادئ المنافسة وتحقيق الكفاءة المرجوة. ورغم المحاولات التي أجريت، فإنّ القطاع الخاص بقي خارج نطاق هذه المؤسسات والشركات. وفي النطاق نفسه أشار إلى أنّ انسياب رؤوس الأموال بين الدول العربية على شكل مساعدات وإعانات، لم يكن له أثر تكاملي وإنمائي، وغالباً ما تمّ إنفاقه لأغراض لا تمت إلى التكامل بصلة مباشرة.

6 – حتى أواخر العام 1980 عندما أقرّ أول مؤتمر قمة عربي اقتصادي في مدينة عمّان ستراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك، لم يكن هناك تصوّر عام حول التكامل الاقتصادي العربي. ولم تكن مختلف المحاور التي اتُّخذت لهذا الهدف من تجارية واستثمارية وقطاعية أو مشاريع مشتركة، وليدة تصوّر شمولي تستوحي منه وتسترشد به، وإنما كان التطوّر في أيٍّ من المحاور على شكل قفزات جزئية تتمّ بتأثير اهتمامات من جهاز أو آخر من أجهزة العمل العربي المشترك. إلاّ أنه يذكر بأنّ اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية والاتفاقية الموحّدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية اللتين انبثقتا عن الستراتيجية المذكورة كانتا بمثابة ترجمة للأسس والمبادئ التي وُضعت فيها والتي ركّزت على ضرورة إيجاد الترابط العضوي بين الاقتصادات العربية وهذا ما زال مفتقداً حتى الآن.

ورأى **غنطوس** "أنّ العودة إلى التركيز على المحور التجاري في إطار منطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى وانحسار دور القطاع العام في النشاط الاقتصادي لمصلحة القطاع الخاص يشكّل أملاً كبيراً نحو تبديد مؤشرات الجمود الذي اختبر في العمل الاقتصادي العربي المشترك. فهذا المشروع العربي الذي بدأ تنفيذه في العام 1998 بتوجيه من مؤتمر القمة العربي الذي عُقد في القاهرة في حزيران/ يونيو 1997 سيُستكمل في العام 2005. وبذلك من المؤمل أن يكون لدى الدول العربية المنضمة إلى هذه المنطقة والتي تشكّل تجارتها البينية أكثر من 80 في المئة من التجارة العربية البينية الإجمالية، سوقاً كبيرة تستطيع أن توفّر الاستفادة من الإنتاج الواسع النطاق والتخصص الإنتاجي بحيث يكون هناك توزيع في القواعد الإنتاجية على أساس الميزة النسبية القومية بدلاً من القطرية. ■



NOKIA 6610

هاتف Nokia 6610 ذو
المهارة العالية والأناقة
السلسة، هو رفيق مثالي
التوازن للعمل الذي تقوم به
وللحياة التي تعمل لأجلها.
إنه هاتف عالمي مع شاشة
ملوّنة بكاملها، رسائل
إعلامية متعددة MMS
(بالصوت والصورة)
ومجموعة واسعة من
التطبيقات الذكية التي
تساعدك على إضفاء
الطابع الشخصي
بالأسلوب الذي تريده.





www.nokiame.com

من الأزمة الآسيوية إلى أحداث سبتمبر

الاقتصاد المصري يواجه ظروفاً محلية ضاغطة

القاهرة – محمود عبد العظيم

شاءت الأقدار السيئة أن تتزامن الآثار السلبية لأحداث الحادي عشر من أيلول/سبتمبر في الولايات المتحدة الأميركية على الاقتصادات العربية ومن بينها الاقتصاد المصري مع ظروف محلية غير مؤاتية ضاعفت من أثر هذه الأحداث على أداء الاقتصاد الكلّي في مصر.

فقبل هذه الأحداث كانت هناك عوامل عدّة تعزز التباطؤ الذي أصاب الاقتصاد المصري منذ العام 1997، ومع بداية الأزمة الآسيوية حيث بدأت سلسلة من الظواهر السلبية تطفو على السطح، كان في مقدمتها مشكلات نقص السيولة وانخفاض سعر صرف الجنيه أمام العملات الأجنبية خصوصاً الدولار والإسترليني، ثمّ حالة الركود العام التي طاولت معظم الأنشطة ودفعت الاقتصاد إلى نفق التباطؤ وتراجعت نسبة النمو من نحو 3 في المئة في منتصف عقد التسعينات إلى أقل من 2 في المئة حالياً، وهو المعدل المرشح لمزيد من الهبوط خلال العامين المقبلين حسب توقّعات مراكز بحثية محايدة ومؤسسات اقتصادية دولية معنية.

تحسّن غير ملموس

ومع بداية أحداث 11 أيلول/سبتمبر طلبت الحكومة المصرية من مؤسسات دولية عدة إعداد سيناريوهات لآثار هذه الأحداث على الاقتصاد المصري، وخصوصاً على صعيد السياحة وتحويلات العاملين في الخارج وصافي حصيلة رسوم المرور في قناة السويس وجذب الاستثمارات الأجنبية وسوق المال.

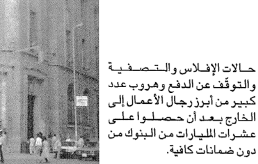
وأكدت هذه السيناريوهات التي شارك في إعدادها كلّ من "ميريل لنش" و"موديز" والبنك الدولي وصندوق النقد العربي والمركز المصري للدراسات الاقتصادية، حدوث تراجع كبير على مختلف الأصعدة وخسائر إجمالية تراوح بين مليارين وأربعة مليارات دولار. وتحسباً لهذه التوقّعات بادرت الحكومة إلى عقد مؤتمر الدول والجهات المانحة في شرم الشيخ خلال تشرين الثاني/نوفمبر 2001 للحصول على مساعدات وقروض عاجلة، ونجح المؤتمر في حصول مصر على تعهدات بتدبير 2،7 مليار دولار لمواجهة الآثار الناجمة عن أحداث أيلول/سبتمبر، ولكن الدول المانحة إشترطت لحصول مصر على هذه المساعدات إنجاز إجراءات عدة من بينها إصدار قوانين جديدة عدة تشمل الإتصالات وغسل الأموال والتوقيع الإلكتروني والملكية الفكرية بالإضافة إلى إجراءات أخرى من بينها ضغط النفقات الحكومية وتحرير سعر صرف الجنيه وإجراء المزيد من الإصلاحات على البنية الهيكلية للجهاز الإداري للدولة والإسراع ببرنامج الخصخصة. ولكن تباطؤ الحكومة في إنجاز هذه المطالب لعب دوراً رئيسياً في تأجيل حصول مصر على هذه المساعدات والقروض وشجّع الحكومة على هذا التباطؤ بعض التحسّن النسبي الذي طرأ على أداء الاقتصاد المصري خصوصاً خلال الربعين الثاني والثالث من العام الجاري 2002 على صعيد التدفّق السياحي وثبات معدل رسوم المرور في قناة السويس؛ وبالتالي لم تكن الأزمة ضاغطة بالدرجة التي تجبر الحكومة على إتّخاذ خطوات غير مرغوب فيها خصوصاً على الصعيدين الإجتماعي والسياسي، وبالتالي فوجئت الدوائر الإقتصادية قبل نحو شهرين بإعلان الحكومة رفضها الحصول على قرض بمبلغ مليار دولار من البنك الدولي.

عزز من هذا الموقف حصول مصر فعلياً على نحو 1،5 مليار دولار من حصيلة السندات الدولارية التي طرحتها الحكومة في الأسواق العالمية العام الماضي وإجراءات كبح جماح الإستيراد إلى حدّ ما، الأمر الذي أوقف – ولو مؤقتاً – نزيف العملات الصعبة من رصيد الإحتياطي النقدي.

ولكن هذا التحسّن لم يلمسه الكثيرون خصوصاً على مستوى المواطن العادي والمؤسسات الإقتصادية على حد سواء ذلك لأنّ حالة الركود أصبحت على ما يبدو أقوى من محاولات الحكومة إقناع أطراف السوق بتحسّن الأوضاع وبالتالي أصبح الشعور النفسي المسيطر على الأداء الإقتصادي هو مزيج من الإحباط وعدم اليقين والثقة بالمستقبل خصوصاً في ظلّ تنامي معدّل



قناة السويس: تراجع الموارد


البنك المركزي المصري: أداء المصارف

حالات الإفلاس والتصفية والتوقّف عن الدفع وهروب عدد كبير من أبرز رجال الأعمال إلى الخارج بعد أن حصلوا على عشرات المليارات من البنوك من دون ضمانات كافية.

تراجع المؤشرات

والمثير للدهشة أنّ التحسّن النسبي الذي طرأ على الوضع السياحي لا يعدّ تحسّناً بالمعنى العلمي الدقيق بقدر ما يعكس إنخفاضاً في حجم الخسائر المتوقّعة حسب توقّعات المؤسسات الدولية والإقليمية.

ومن ثمّ كان العام 2002 هو الأسوأ بالنسبة للاقتصاد المصري على صعيد الأوضاع المالية والنقدية من ناحية وعلى صعيد الثقة بالاقتصاد من ناحية ثانية. أمّا على صعيد الأوضاع المالية والنقدية فإنّ مؤشرات أداء البنوك وميزان المدفوعات وحصيلة الصادرات والمدفوعات عن الواردات السلعية وصافي الإستثمارات الأجنبية وتحويلات العاملين بالخارج والناتج المحلي الإجمالي كلها تأثرت سلباً. وحسب إحصاءات من مصادر متعددة رسمية وغير رسمية حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال" فإنّ النصف الأول من العام شهد تراجعاً حاداً في الموارد ما أثّر على الأداء الإقتصادي، وكانت هذه الفترة على ما يبدو هي فترة سداد "فواتير" أيلول/ سبتمبر.

فقد عكست مؤشرات أداء البنوك تراجعاً حاداً في حقوق المساهمين ومعدّل كفاية رأس المال من 5 في المئة في أيلول/ سبتمبر 2001 إلى 4،8 في المئة في حزيران/ يونيو 2002، وإرتفعت مخصصات القروض من 10،7 في المئة في أيلول/سبتمبر 2001 إلى 11،3 في المئة في منتصف العام الجاري، وهو الأمر الذي يعني تزايد معدّل القروض التي توقّف أصحابها عن سداد أقساطها ما دفع البنوك لتكوين مخصصات لها وجاء التوقّف عن الدفع كنتيجة طبيعية للظروف الاقتصادية العامة.

في الإطار نفسه تراجع صافي الربح بالنسبة لمتوسط الأصول في البنوك من 0،8 في المئة إلى 0،7 في المئة في الفترة نفسها وتراجع صافي الربح بالنسبة لحقوق المساهمين من 13،7 إلى 12،4 في المئة.

وتراجعت نسبة القروض للودائع من 81،7 إلى 78،1 في المئة ما يعكس حالة الإنكماش الائتماني الحاد التي إضطر إليها الجهاز المصرفي المصري خلال العام 2002.

وعلى صعيد ميزان المدفوعات فقد سجّل العجز في الميزان التجاري نمواً كبيراً حيث بلغ 1988 مليون دولار خلال الفترة من أيلول/سبتمبر 2001 إلى نهاية العام، ثمّ قفز إلى مليارين و20 مليون دولار خلال الفترة من نيسان/أبريل إلى حزيران/يونيو 2002.

وتراجعت حصيلة الصادرات البترولية من 2632،4 مليار دولار خلال العام 2001 إلى مليار و903،6 ملايين دولار خلال العام 2002.

وتراجعت حصيلة المرور من قناة السويس من مليارين و703 ملايين دولار إلى مليارين و614 مليوناً.

وزادت المدفوعات من 1316 مليون دولار في نهاية الربع الثاني إلى 1400 مليون دولار في نهاية الربع الرابع.

وقفزت التحويلات الرأسمالية للخارج سواء التحويلات الرسمية أو الخاصة من 883 مليون دولار في نهاية الربع الثاني إلى 1150 مليون دولار في الربع الرابع بما يعكس حالة العزوف الإستثماري والهجرة العكسية للأموال. أمّا الإستثمار المباشر فتراجع خلال الفترة نفسها من 134،9 مليون دولار إلى 40،1 مليون دولار.

وتراجع إجمالي الواردات خلال العام 2002 ليبلغ 14 ملياراً و641 مليون دولار مقابل 16 ملياراً و413 مليون دولار من العام الأسبق. وهذا التراجع في الواردات الذي صاحبه عجز في ميزان المدفوعات يعني بالدرجة الأولى إنكماش الحركة الصناعية والتجارية نتيجة صعوبات المستوردين في تدبير إحتياجاتهم من العملات الصعبة التي تكفي لتغطية الواردات وعدم قدرة هؤلاء المستوردين عن تصريف المخزون السلعي من العام الأسبق بسبب إنحسار الطلب، ودليل ذلك تراجع إجمالي واردات السلع الإستثمارية التي تشمل الآلات والمعدات والمحركات اللازمة للصناعة من ثلاثة مليارات و694 مليون دولار في العام 2001 إلى 3 مليارات و21 مليون دولار من العام 2002 وهو مؤشر سلبي حيث يؤكد تراجع حركة الإستثمار والتصنيع.

وعلى صعيد صافي الإستثمارات الأجنبية المباشرة فقد كان العام 2001 الأسوأ حيث إنحسرت حركة الأموال القادمة من الخارج لتتراجع من 509،4 مليون دولار في العام 2001 إلى 428،2 مليون دولار في العام 2002، وصاحب ذلك تراجع في الإستثمارات الأجنبية غير المباشرة في سوق الأوراق المالية حيث حدث شبه إنسحاب لهذه الإستثمارات.

وعلى صعيد تحويلات المصريين العاملين في الخارج تراجعت من 681،3 مليون دولار في العام 2001 إلى 611 مليوناً في العام 2002.

أمّا القروض الخارجية فقد قفزت من 26 ملياراً و560 مليون دولار في نهاية العام المالي 2001 إلى 28 ملياراً و659 مليون دولار في نهاية العام المالي 2002، وقفزت نسبة الدين الخارجي إلى الناتج المحلّي الإجمالي من 28،3 إلى 33،2 في المئة وقفز متوسط نصيب الفرد من الدين الخارجي من 399،5 دولاراً للمواطن إلى 422،2 دولاراً. أمّا على صعيد الدين المحلي فإرتفع من 290،7 إلى 329،8 مليار جنيه.

توقّعات غير متفائلة

هذا هو واقع الحال فماذا عن المستقبل؟ توقّعات المؤسسات الدولية والعربية بما فيها صندوق النقد العربي تدور حول إمكانية حدوث تحسّن طفيف في الأداء الاقتصادي المصري خلال العام المقبل 2003، ولكن هذا التحسّن سيحدث ببطء شديد وآثاره الإيجابية التي تقفز بمعدل النمو ستلتهمه موجة تضخم قد تحدث نتيجة إنفلات سعر صرف الدولار خصوصاً بعد أن تزايدت الفجوة مرة أخرى لأكثر من 70 قرشاً بين السعر الرسمي للدولار في البنوك والذي يدور حول 460 قرشاً والسعر المتداول في السوق السوداء والذي يدور حول 530 قرشاً مطلع تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي.

أيضاً فإنّ تزايد مشكلة البطالة ووصول عدد العاطلين عن العمل لنحو مليوني مواطن – حسب الإحصاءات الرسمية – وثلاثة ملايين ونصف حسب إحصاءات أخرى لجهات بحثية غير رسمية سيزيد من صعوبة الأوضاع الاقتصادية خصوصاً مع تراجع دور القطاع الخاص في مجالات التوظيف والتوسّع الاستثماري، الأمر الذي يثقل كاهل صانع السياسة الإقتصادية في ظل ظروف إقليمية ودولية غير مؤاتية على الإطلاق.■

إذا تمّ إقرار التشريعات

الكويت تدخل في 2003 عصراً مصرفياً جديداً

الكويت – الإقتصاد والأعمال

من المرتقب أن يعدّل مجلس الأمة الكويتي قانون النقد والمصارف والمصرف المركزي في دورته الحالية وفقاً لمشروع قانون ورد من الحكومة أجريت عليه بعض التعديلات في اللجان النيابية المختصة.

وأبرز عناوين هذا القانون الجديد: إلغاء قيود دخول المصارف الأجنبية إلى الكويت، وعدم تجاوز ملكية الشخص الواحد (الطبيعي أو الاعتباري) 5 في المئة من رأس مال أي بنك، فضلاً عن منع غير البنوك والشركات المالية المسجّلة تلقي الأموال من الغير لإستثمارها.

وبذلك تدخل الكويت في العام 2003 عصراً مصرفياً جديداً لا سيّما وأن قانوناً آخر سيقرّ قريباً يتعلّق بتنظيم العمل المصرفي الإسلامي ("الإقتصاد والأعمال" – عدد تشرين الثاني/نوفمبر).

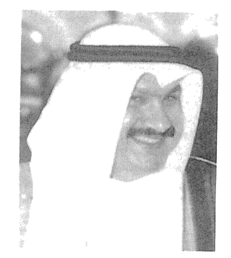
وهذه التعديلات التشريعية تأتي عشية استحقاقين، على الكويت مواجهتهما بمزيد من الانفتاح على العالم.

فمن جهة دخلت الكويت في العدّ العكسي لتطبيق متطلبات انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية، ومن جهة أخرى عليها استكمال انفتاحها على مشروع الوحدة الاقتصادية الخليجية.

سرية مصرفية

وعلم أن بنك الكويت المركزي، وبعد أن نجح في وضع التشريعات اللازمة لمكافحة تبييض الأموال، يستعدّ الآن وفقاً للقانون المصرفي المرتقب إلى تعزيز قدرته في مجال الرقابة المجمّعة على الفروع والشركات الخارجية التابعة للبنوك الكويتية، وتبادل المعلومات مع السلطات الرقابية الخارجية. إلى ذلك، سيتم توسيع مجال عمل ومسؤولية مراقبي الحسابات في البنوك، وتنويع وتدريج الجزاءات على المخالفات التي تقع فيها البنوك.

إلا أن اللافت في مشروع القانون هو طلب سند تشريعي من مجلس الأمة لحماية سرية المهنة المصرفية في الكويت. ويرى مراقبون في هذا المجال أن الكويت لا تسبح عكس التيار في رغبتها تطبيق السرية المصرفية في الوقت الذي يشنّ فيه العالم حرباً على تلك السرية، فالبنك المركزي يرى أنه كان باستطاعة عدد من البلدان الحفاظ على سرية مصرفية نسبية في ظل إقرار قوانين الشفافية ومكافحة تبييض الأموال.



الشيخ سالم عبد العزيز الصباح
محافظ البنك المركزي الكويتي

إلغاء قيود دخول المصارف الأجنبية

■ ■ ■

إيجاد سند تشريعي لحماية السرية المصرفية

■ ■ ■

تحديد الملكية القصوى بـ 5 في المئة في أي بنك جديد

تركز الملكية

وفي مجال آخر سيفرض القانون الجديد – إذا أقرّ كاملاً – عدم تركّز ملكية المصارف، إذ شدّد على عدم تجاوز ملكية الشخص الواحد، طبيعياً كان أم اعتبارياً، وفي أي بنك من البنوك عن غير طريق الميراث أو الوصية، نسبة 5 في المئة من رأس مال البنك سواء كان التملّك مباشراً أو غير مباشر. ونصّ هذا البند على أن يضع البنك المركزي الأسس والقواعد التي تحدّد مفهوم التملّك غير المباشر. لكن المشروع نصّ على أن لا تسري أحكام الملكية على الحالات القائمة قبل العمل بهذا القانون!

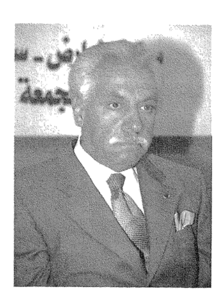
العمالة الوطنية

يذكر أن المصارف عارضت اقتراحاً يقضي بتحديد نسبة 50 في المئة من العمالة تكون لصالح الكويتيين حصراً. ورأت بعض الجهات المصرفية والنيابية والوزارية أن في قانون دعم العمالة الوطنية الرقم 19 لعام 2000 ما يكفي من دون الحاجة إلى نصّ خاص في قانون المصارف الجديد، فضلاً عن أن هذا القانون يعالج موضوعاً فنياً متخصّصاً هو قطاع العمل المصرفي. وأكّدت تلك الجهات أنّه ليس من الملائم أنّ ترد في القانون نصوص "غريبة" على العمل المصرفي مثل فرض نسب العمالة المطلوبة.

وتبقى الإشارة إلى أن هذه التعديلات الجوهرية على قانون المصارف تعدّ الأولى من نوعها منذ تاريخ وضع القانون الرقم 32 لعام 1968 بشأن النقد وبنك الكويت المركزي وتنظيم المهنة المصرفية وبذلك يكون قد مضى 35 عاماً تقريباً على القانون المعمول به حالياً والآيل إلى التعديل.. في المدى القريب جداً. ■

نحو 6 مليارات دولار و70 ألف فرصة عمل

منطقة العقبة الأردنية نموذج استثماري حديث


عقل بلتاجي

العقبة - "الاقتصاد والأعمال"

منذ إعلانها منطقة اقتصادية خاصة (2 شباط/فبراير 2001) وملامح التغيير تطاول كافة جوانب العقبة، نحو تطويرها إلى مركز سياحي وتجاري وصناعي إقليمي بناءً لرؤية الملك عبدالله الثاني ابن الحسين، ما قد يشكّل نواة لتحويل الأردن بأكمله إلى منطقة حرّة عالمية بحلول العام 2020. فما الذي تمّ تحقيقه بعد أقلّ من عامين؟

"هدفنا استقطاب 6 مليارات دولار من الاستثمارات السياحية والتجارية والصناعية إلى العقبة، و750 مليون دولار استثمارات في البنية التحتية، وتوفير 70 ألف فرصة عمل بحلول العام 2020"، يلخّص رئيس سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة **عقل بلتاجي**. ويُضيف: "منطقة العقبة الواقعة على مساحة 375 كلم^2 تولد من جديد، لتشكّل بيئة استثمارية مبسّطة وجاذبة ومنطقة حرّة معفاة من الرسوم الجمركية ومعظم الضرائب. ويعدّ المشروع أحد المبادرات الاقتصادية الرئيسة التي يتمّ تنفيذها في الأردن، من ناحية سرعة الإنجاز والنتائج المحققة والاهتمام الذي يحظى به لدى المستثمرين المحليين والعرب والغربيين. وتُدار السلطة من قِبل مجلس مفوّضين مكوّن من 6 أعضاء، ولديه الصلاحية الكاملة للتعامل مع المستثمرين ومتابعة متطلّباتهم وتزويدهم بالتراخيص".

بالأرقام

الإنجازات بالأرقام يتحدّث عنها مفوّض شؤون الاستثمار والتنمية الاقتصادية **عماد فاخوري**: "رغم الظروف الإقليمية المحيطة استطعنا استقطاب مشاريع بأكثر من مليار دولار خلال العامين الأولين، علماً أنّ هذا المبلغ كنّا نتوقّع تحقيقه خلال خمس سنوات. وحتى الآن تمّت الموافقة على أكثر من 320 طلب أرض، وتوقيع أكثر من 120 عقد شراء أو استئجار أرض لغايات إقامة مشاريع استثمارية. كما تمّ تسجيل أكثر من 950 شركة، بينها 373 شركة تمارس نشاطها لأوّل مرّة في العقبة، من ضمنها 69 شركة برأس مال أجنبي و82 شركة برأس مال مشترك. كذلك تضاعفت تحويلاتنا إلى خزينة الدولة بنسبة 600 في المئة (العام 2001 مقارنةً بـ2000)، لتصل إلى نحو 8,5 ملايين دولار. ويتابع **فاخوري**: "تمّ تطوير 5 مجمّعات تجارية باستثمارات تفوق 150 مليون دولار. وزادت نسبة البناء 107 في المئة خلال العام 2001، و278 في المئة حتى منتصف العام 2002، معظمها لاستعمالات غير سكنية. وبلغت قيمة البضائع التي دخلت المنطقة العام 2001 نحو 150 مليون دولار، في حين وصلت حتى منتصف 2002 إلى أكثر من 105 ملايين".

• "تالا باي" و"اللاجون" استثمار المليار دولار

مشاريع قيد التنفيذ

إضافة للعديد من الاستثمارات المتوقّعة بناءً لعقود بيع وتأجير الأراضي الموقّعة والتي تمّت الموافقة عليها (مجموعها 440 عقداً)، تبرز حزمة من المشاريع بدأت تأخذ طريقها نحو التنفيذ، هنا أهمها:

طريق شاحنات النقل، تحويلة طريق ميناء الحاويات، فندق الحدائق المائية، مرتفعات اليمنية السكنية، منطقة المخازن، مركز الزوّار، منتجع "تالا باي"، نادي الغوص الملكي، جامعة العقبة الأميركية، مصنع الأخشاب، المخازن الكيماوية، ومشروع "كاميرا" للاسمدة.

أول الغيث مليار

عن أبرز المشاريع المحققة يقول **فاخوري**: "سيجذب المنتجعان السياحيان "تالا باي" والبحيرة الصناعية "اللاجون" استثمارات تفوق المليار دولار، وسيوفّران نحو 10 آلاف فرصة عمل؛ وقد بدأ العمل في الأول العام 2001، في حين يبدأ الثاني خلال العام 2003، ويشكّل كلّ منهما مدينة سياحية وخدمية متكاملة، تضمّ الفنادق ذات الـ5 و4 و3 نجوم ومراكز التسوّق والترفيه والجامعات والمستشفيات والمجمّعات السكنية. أمّا المشروع الثالث البارز فهو منطقة العقبة الصناعية الدولية، التي تمّ إنجازها بمنحة استثمارية من الوكالة الأميركية للإنماء الدولي بقيمة 22 مليون دولار. وتمّ توقيع اتفاقية بين مؤسسة المدن الصناعية الأردنية وائتلاف شركات عالمية بقيادة شركة "بارسونس برينكهوف انترناشونال" الأميركية وعضوية شركتي "سوتا" و"كازوفا" التركيتين، تتضمّن منح الائتلاف حقوق امتياز وتطوير وإدارة وصيانة وتسويق المرحلة الأولى من مدينة العقبة الصناعية الدولية، والتي يُتوقّع أن توفّر 20 ألف فرصة عمل مع اكتمال مراحلها كافة".

الحوافز

حول ماهية الحوافز والمزايا المقدّمة للمستثمرين يقول **عقل بلتاجي**: "كافة

المستوردات إلى المنطقة معفاة من الرسوم الجمركية، باستثناء المركبات التي سيتمّ وضع إطار لشروط إعفائها وفق نظام خاص يصدر لهذه الغاية. كذلك هنالك إعفاء من ضرائب الأبنية والأراضي وتوزيع أرباح الأسهم والحصص، مقابل استيفاء 5 في المئة فقط ضريبة على الدخل الصافي لأيّ مشروع، باستثناء البنوك والتأمين وخدمات النقل البرّي التي تخضع لضريبة الدخل السارية في الأردن. ولا تُستوفى ضريبة مبيعات إلّا على 12 سلعة وعلى خدمات الفنادق والمطاعم وتأجير السيارات السياحية فقط، وذلك بواقع 7 في المئة".

أمّا عن آلية بيع وتأجير الأراضي يقول **عماد فاخوري**: "يمكن تأجير الأراضي في العقبة لمدّة تصل إلى 50 عاماً قابلة للتجديد لـ 50 عاماً إضافية، ويمكن شراؤها لغاية إقامة الفنادق والمباني الصحية والتعليمية والسكنية والتجارية والمجمّعات السياحية متعدّدة الاستعمالات والمخازن ومرافق الخدمات العامة. وتتمّ معاملات الهجرة واستقدام العمالة وفق إجراءات مبسّطة، ويمكن لأيّ مشروع أن يوظف عمالة أجنبية حتى 70 في المئة قابلة للتجاوز في بعض الحالات".

الهدف: التصدير

يعتبر **بلتاجي** أنّ من أهم أهداف قيام منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة تثبيت الأردن على خريطة التصدير العالمي: "ستستفيد الصناعات القائمة في العقبة من مزايا الدخول التفضيلي للمنتجات ذات المنشأ الأردني إلى أسواق الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، وإلى العديد من أسواق الدول العربية التي وقّعنا معها اتفاقات التبادل التجاري. أضف إلى ذلك ميزة الدخول إلى أسواق الولايات المتحدة الأميركية معفاة من الرسوم الجمركية وغير خاضعة لنظام الحصص (الكوتا)، من خلال اتفاقية التجارة الحرّة واتفاقية المناطق الصناعية المؤهلة (QIZ)، وكذلك بالنسبة لأسواق الاتّحاد الأوروبي من خلال اتفاقية الشراكة الأردنية الأوروبية".

العقبة الجديدة

العقبة هي المنطقة الحرّة الوحيدة في العالم التي تضمّ مدينة سكنية بداخلها (70 ألف نسمة). حول المخطط التنظيمي الذي وضعته شركة "جنسلر" Ginsler الأميركية ضمن 5 مناطق رئيسية، يشرح **فاخوري**:



عماد فاخوري

- **منطقة صناعية دولية بمنحة أميركية 22 مليون دولار**
- **التطوير يشمل 5 محاور و"بكتل" الأميركية تقوده**

1 – **مدينة العقبة**: ستتركّز عملية التطوير على "الكورنيش" الذي سيشكّل منطقة مخصّصة للمشاة تمتدّ فيها الأسواق والمقاهي. وهناك مخطط لإنشاء منتجع البحيرة الصناعية "اللاجون" في أقصى الجزء الشمالي للمدينة.

2 – **منطقة ميناء العقبة**: ضمن برنامج زمني على مدى 20 عاماً، سيتمّ نقل مرافق الميناء الرئيسي في العقبة تدريجاً إلى رصيف متعدّد الاستعمالات سيتمّ إنشاؤه في منطقة الصناعات الثقيلة الجنوبية، وتتحوّل أراضي الميناء إلى مراكز تسوّق ومرسى لليخوت.

3 – **المنطقة الساحلية الجنوبية**: دور القطاع الخاص في تطوير هذه المنطقة كان أساسياً، لجهة البدء بإنشاء قرى ومنتجعات سياحية مثل "تالا باي".

4 – **منطقة الصناعات الثقيلة الجنوبية**: إضافة لنقل المرفأ الرئيسي إليها، سيتمّ إنشاء مدينة للصناعات الثقيلة.

5 – **منطقة المطار الشمالية**: هذه المنطقة التي تضمّ مطار العقبة الدولي، ستشكّل نواةً لمركز الصناعات التقنية والصناعات المؤهلة QIZ والصناعات الخفيفة. وتمّ فيها خلال شهر تشرين الثاني/نوفمبر 2002 افتتاح منطقة العقبة الصناعية الدولية. وهناك مخطط لتوسيع وإعادة تأهيل المطار.

مطوّر عالمي

بهدف تحقيق هذا المخطّط عن طريق شريك استراتيجي من القطاع الخاص، وبعد استقطاب عروض من 4 شركات عالمية، وقع الاختيار على شركة "بكتل" الأميركية كمدير لتطوير المنطقة، وقدّمت الشركة تصوّراتها حول آلية العمل التي ستتّبعها للملك **عبدالله الثاني** المتابع للمشروع باهتمام مباشر منذ ولادته. وستعمل "بكتل" مع سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة على استحداث شركة (على غرار "سوليدير" اللبنانية) تقوم بتنفيذ المخطّط الشمولي لمنطقة العقبة، والمساعدة في تجهيز البنية التحتية وتطوير الأراضي والمنشآت وتوفير الخدمات العامة.

ولكن...

بعض المناهضين لمشروع منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة يقولون إنّ الإقبال الشديد من قبل المستثمرين المحليين الذين قدموا للمدينة بعد إعلانها منطقةً حرّة أصبح عبئاً عليهم، من خلال استمرار معاناة قطاع السياحة ونسب الإشغال المنخفضة في فنادق المدينة، أو من خلال تدنّي نسبة المبيعات في المحلات التجارية وتكدّس البضائع لديها وتعرّض أصحابها لمضايقات البنوك المدينة. كما يشير هؤلاء إلى انخفاض نسبة الاستثمار الأجنبي حتى الآن (8 في المئة)، أو يؤكّدون على البطء المفرط في تنفيذ مشروع "تالا باي" رغم تمليك أصحابه أفضل قطعة أرض على شاطئ العقبة، ويلمّحون أخيراً إلى تعرقل مشروع "كاميرا" للأسمدة لدى محاكم العقبة. ولكن أرقام مجلس المفوّضين تشير إلى أنّ القافلة تسير على خير ما يُرام. ■



العقبة: منطقة اقتصادية خاصة

سفير الجزائر في فرنسا يؤكّد:

خطة التنمية نجحت وإعادة الهيكلة مستمرة

أقامت غرفة التجارة الفرنسية العربية في باريس حفل غداء على شرف سفير الجزائر في فرنسا **محمد غوالمي**.

تخلل الحفل، الذي حضره حشد من الفعاليات الاقتصادية الفرنسية والعربية في مقدّمهم رئيس الغرفة **سيرج بوادفيه** وأمينها العام **بكار توزاني**، محاضرة للسفير الجزائري بعنوان "الجزائر، اقتصاده وعلاقاته مع فرنسا" وحوار مفتوح معه حول برنامج الإصلاح الاقتصادي والخصخصة في الجزائر. وتميّز الحوار بالصراحة والشفافية من أجل تعزيز قنوات الاتصال والتفاعل بين المستثمرين ورجال الأعمال الفرنسيين والعرب المقيمين في فرنسا من جهة، وبين ما يحدث من تطورات اقتصادية إيجابية في الجزائر في ظل ورشة إعادة هيكلة الاقتصاد الجزائري وخصخصة المرافق والمؤسسات الحكومية.

رئيس الغرفة **سيرج بوادفيه** أشار في كلمته إلي فرص وإمكانات التعاون الكبيرة القائمة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، وفرنسا خصوصاً نظراً للعلاقات التاريخية بين البلدين، وشدّد على أهمية تعزيز قنوات



السفير محمد غوالمي

الحوار والاتصال بين مجتمع الأعمال الفرنسي ونظيره الجزائري، مشيراً إلى أن الشركات والمؤسسات الفرنسية من مختلف القطاعات تولي اهتماماً حقيقياً لما يحدث في الجزائر من تطورات اقتصادية إيجابية على أمل زيادة استثماراتها وأعمالها فيه.

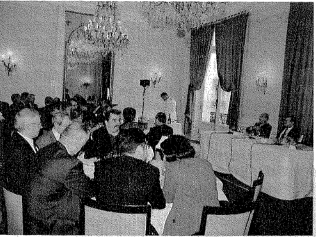
وتميّزت كلمة السفير الجزائري بالصراحة ووضع النقاط على الحروف في ردّه على ما تردّده جهات اقتصادية وإعلامية مختلفة في فرنسا عن أن الجزائر فشل في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وقال أن هذا الكلام لا يتصف أبداً بالإنصاف والحيادية.

ومن أجل وضع الأمور في نصابها الحقيقي، قال السفير **غوالمي** أن "الجزائر لم يفشل في تحقيق التنمية بل نجح في ذلك". فقبل العام 1962، كانت الزراعة المصدر شبه الوحيد لعيش الجزائريين وكان الجزائر يستورد نحو 80 في المئة من احتياجاته، الأمر الذي كان يشكّل خللاً بنيوياً في اقتصاد البلاد. أما اليوم، فالأمر مختلف تماماً بعد أن نجح الجزائر في تنويع اقتصاده وتعزيز بناه وقطاعاته الإنتاجية. وقال السفير "إن زمن اعتماد الجزائريين في قوتهم وعيشهم على الخارج قد ولّى منذ أمد بعيد"، مشيراً إلى أن البلاد، نتيجة سياسة تنويع الاقتصاد وتعزيز الإنتاج في مختلف القطاعات، شهدت نمواً اقتصادياً حتى عندما انخفضت أسعار النفط إلى ما دون 10 دولارات للبرميل.

وبالنسبة للتنمية الاجتماعية قال **غوالمي** أن عدد الطلاب ارتفع من 600 طالب العام



السفير الجزائري محمد غوالمي متوسطاً رئيس غرفة التجارة الفرنسية العربية سيرج بوادفيه (من اليمين) وأمينها العام بكار توزاني (من اليسار)



الحضور

1962 إلى 600 ألف طالب الآن، وهذا يدلّ على أن الجزائر نجح في تحقيق التنمية الاجتماعية ولم يفشل، وهؤلاء الطلبة يرفدون القوة العاملة الجزائرية الماهرة والمتعلمة، وكذلك الاقتصاد الجزائري، بمزيد من المهارات العلمية والإدارية والتقنية. ولفت في هذا السياق إلى أن برنامج الإصلاح الاقتصادي لم يمسّ مطلقاً الجانب الاجتماعي والتعليمي.

عن برنامج الإصلاحات الاقتصادية، قال السفير أن الجزائر يتابع عمليات إعادة هيكلة الاقتصاد والخصخصة، وقد حقّق بنتيجة ذلك نمواً اقتصادياً بنسبة 3,8 في المئة العام 2001 رغم المناخات السياسية والاقتصادية الدولية السيئة التي شهدها العام الماضي.

وفي هذا السياق، قال أن الجزائر وضع منذ العام 1999 آليات التحول إلى اقتصاد السوق من بينها خلق سوق مالية وتحرير سوق القطع، وتخفيف القيود والحواجز الجمركية، وفتح مختلف القطاعات أمام الاستثمارات الخاصة والرساميل الأجنبية، كما أنه تبنى سياسة انفتاح اقتصادي إقليمي ودولي من خلال التوقيع على اتفاقية التبادل التجاري الحر مع الاتحاد الأوروبي العام 2001، والتوقيع على اتفاقيات ثنائية مع عدد من الدول العربية في إطار منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى، كما أنه يتفاوض مع منظمة التجارة العالمية للدخول إليها.

وعلى الصعيد المالي، كاد الجزائر بحسب غوالمي أن يوقف دفع الديون المستحقة عليه، أما الآن فقد وصل احتياط العملات الأجنبية إلى 20 مليار دولار، كما قال، لافتاً إلى نجاح الإصلاحات الاقتصادية بمعايير البنك الدولي وصندوق النقد الدولي الصارمة. أما المعوقات الإدارية وضعف قطاع المصارف والاتصالات وغيرها من المشاكل التي تبطئ من وتيرة الإصلاحات الاقتصادية والخصخصة، فهي ستعالج في إطار برنامج الحكومة الجزائرية لتنشيط الاقتصاد. وتصل قيمة الاستثمارات المطلوبة له 7 مليارات دولار.

وأخيراً قال السفير أن الوحدة الاقتصادية بين دول المغرب العربي حاجة مطلقة، خصوصاً أن كل هذه الدول تتكلم اللغة الاقتصادية نفسها وتتبنى السياسات نفسها لتحرير الاقتصاد والخصخصة، وهي وقّعت الاتفاقيات نفسها مع الاتحاد الأوروبي.■



بواسطة تحالف يقوده محمد نجيب عساف

التحضير لإنشاء مصنع لتكرير السكر في سورية

عساف: نسعى إلى الحصول على الحماية الكافية

يقود رجل الأعمال السوري محمد نجيب عساف حالياً تحالفاً استثمارياً يضمّ بالإضافة إليه، شركة الخليج للإستثمارات في دبي ومجموعة شركات برازيلية وأخرى أميركية وكويتية وسورية لتنفيذ إقامة أكبر مصنع لتكرير السكر في سورية وثاني أكبر مصنع من نوعه في العالم.

"الإقتصاد والأعمال" حاورت محمد نجيب عساف حول هذا المشروع وحول وجهة نظره في عدد من الموضوعات، وهنا الحوار:

■ **ماذا عن مشروع السكر؟**

□ حصل تحالف، نمثله نحن، على ترخيص إقامة مشروع مصنع لتكرير السكر الخام في سورية بداية العام 2001، وفي ظل قانون الإستثمار السوري. هذا المشروع من حيث الطاقة هو الأكبر في سورية والثاني من نوعه في العالم حيث يوجد مصنع مماثل له بالطاقة في بريطانيا. تبلغ طاقة المصنع مليون طن من السكر الأبيض سنوياً، وتبلغ كلفة تأسيسه نحو 180 مليون دولار وهو يوفّر لـ سورية 1200 فرصة عمل جديدة وقيمة مضافة للاقتصاد تصل إلى 47 مليون دولار سنوياً، وهذه الطاقة تفيض عن حاجة سورية التي تبلغ حالياً حدود 600 ألف طن سنوياً.

في انتظار الحماية

■ **ولماذا تأخرت المباشرة بالتنفيذ لغاية الآن؟**

□ في الواقع نحن متحمسون للتنفيذ مباشرة غير أننا طلبنا من الحكومة السورية حماية إنتاجنا من إغراق السوق، وهذا الأمر ما زال قيد المناقشة والبحث. وقد عرضنا على الحكومة توفير حماية جمركية مماثلة لما هو موجود في السعودية والبالغة نسبتها 20 في المئة بالأسعار الحقيقية، كما طلبنا تخفيض الرسوم المفروضة على استيراد مادة السكر الخام إلى 1 في المئة أو إعفائها تدريجياً من الرسوم كما يحصل في السعودية. فمن غير المنطقي تشغيل المشروع بعيداً عن سياسة تحميه من الإغراق الخارجي. فللسعودية مثلاً مصنع تكرير في جدّه بطاقة 500 ألف طن سنوياً وهو معفى من الرسوم، وبإمكان هذا المصنع توريد السكر الأبيض المصنّع من إنتاجه إلى سورية مع إعفاء هذا التوريد من الرسوم الجمركية حسب اتفاقية منطقة التجارة الحرّة الثنائية بين البلدين وبالتالي سيحرم مشروعنا من إمكانية المنافسة والتسويق.

"كومينيتي يونيفرسال"

■ **ماذا عن نشاط شركتكم "كومينيتي يونيفرسال"؟**

□ تأسست شركتنا في لندن العام 1974 وتوسّع نشاطها بشكل كبير العام 1980، وهي تهتم بأنشطة الملاحة البحرية والربط ما بين الأعمال في مختلف الدول والتعامل في تجارة الحبوب والصوف والقطن ومنتجات زراعية أخرى. ولدى شركتنا 6 بواخر نملك اثنتين منها بالكامل واثنتين بالشراكة مع الآخرين واثنتين مستأجرتين. هذه البواخر تعمل ما بين الأميركيتين وأوستراليا من جهة والمنطقة العربية من جهة أخرى.

■ **لماذا لا تستثمر شركتكم في مجال النقل البحري في سورية؟**

□ من وجهة نظرنا إنّ مشاركة الدولة أمر غير مضمون ويشكّل مغامرة.

■ **في ظل الظروف الإقتصادية الدولية كيف تقيمون نشاط شركتكم؟**

□ تجارتنا تتعرّض بشكل عام حالياً للركود في ظل الضغوط التي تعاني منها المنطقة والتي تنعكس سلباً على الإقتصاد. في الواقع تجارتنا تعتمد على المنطقة ولكن السوق السورية بالنسبة لنا هي الأساسية غير أنّ القوة الشرائية في هذه السوق لا تزال ضعيفة في إطار معدل نمو إقتصادي سنوي سلبي. هذا الركود مستمر منذ ثلاث سنوات وهو يمثّل حالة ترتبط بمشكلة كبيرة داخل سورية، حيث يراوح دخل الفرد السنوي بين 900 إلى 1000 دولار، بينما في السوق اللبنانية المجاورة يصل هذا المعدل إلى 5 آلاف دولار سنوياً.

دور القطاع الخاص

■ **وكيف تعالج مشكلة تراجع معدّلات النمو؟**

□ أولاً إنّ الحكومات العربية لم تلتزم بخط تنموي حقيقي، وفي سورية مثلاً فإنّ هذا الخط التنموي يتم تحت مظلة القطاع العام، هذا القطاع الذي لا يستطيع أن يدير عملية تنموية وإن كان بمقدوره أن يكون موجوداً وبفاعلية في بعض القطاعات الخدماتية. هذا يدعوني للقول إلى أنّ فعالية القطاع الخاص مجمدة إلى حد كبير في ظل سيطرة حكومية كبيرة جداً. وعلى سبيل المثال فإنّ حجم البطالة في بلدنا كبير وأنا أتساءل هل أنّ سيطرة القطاع الحكومي المتواصلة ستساعد على حل هذه المشكلة أم ستعزّزها؟

■ **ما هو الحل العملي الذي تطرحونه؟**

□ على سورية وباقي الدول العربية أولاً أن تحرّر إقتصادياتها وأن تتخلّص من التذرّع بالخصوصيات، فمن الطبيعي أنّ لكل بلد خصوصيته. والمشكلة تتجسّد في أن الكثير من المسؤولين يتهربون من رؤية الصورة الحقيقية للإقتصاد ومن تحديد أحجام الإستثمارات

التي يريدونها حتى يستطيعوا القضاء على المشاكل ومن بينها البطالة، هذه البطالة التي أقدر أنها تراوح بين 800 ألف و 1,2 ألف عاطل عن العمل في سورية، وإذا كانت تكلفة توفير فرصة عمل جديدة تبلغ نحو 30 ألف دولار، فإنّ سورية تحتاج إلى 60 مليار دولار للقضاء على البطالة.

■ **وهل تلاحظ أنّ القطاع الخاص في سورية ينمو سنة بعد أخرى؟**

□ هذا القطاع ينمو ويزداد حجماً ولكن ليس بالدرجة المطلوبة وعند حساب قيمة المشاريع التي نفذت منذ صدور قانون الاستثمار العام 1991 والبالغة 3,6 ملايين دولار، فإنّ هذا يعني أنّ سورية حصلت على قيمة استثمارات سنوية تبلغ 327 مليون دولار فقط، وهي قيمة لا تفي بالغرض ولا تساعد على تحقيق النمو والقضاء على البطالة، وأضيف إلى ذلك أنّ مصلحة المستثمر لا تزال غير مصانة وأمواله غير محصنة وهذا أمر يتطلب معالجة شاملة لمناخ الإستثمار.

■ **ما هي الحلول التي تساعد على تحسين مناخ الإستثمار في سورية من وجهة نظركم؟**

□ في رأيي إنّ أهم شيء أن يتخلى القطاع العام عن قيادة القطاع الخاص خصوصاً أن قيادة عملية التنمية من قبل القطاع العام ليست مجدية، وثانياً يجب حلّ مشكلة التمويلات المصرفية، فعلى سبيل المثال ان مجموع تسليفات المصرف التجاري السوري لا تتجاوز 60 مليار ليرة (1,2 مليار دولار)، وهذا مبلغ متواضع جداً، وفي الواقع فإنّ سورية حتى بعد إقامة المصارف الخاصة تحتاج إلى فترة زمنية طويلة لحلّ مشكلة التمويلات المصرفية.

■ **هل يستطيع القطاع الخاص السوري في وضعه الحالي المساهمة في تحقيق التنمية الإقتصادية؟**

□ مما يؤسف له أنّ التخلّف هو سمة المرحلة ويشمل القطاعين العام والخاص على حد سواء. وأود الإشارة إلى أنّ القطاع الخاص الطفيلي لن يستطيع العيش والصمود في ظل الشراكة الإقتصادية المتوقّعة بين سورية والإتّحاد الأوروبي إلاّ إذا حزم أمره لتطوير نفسه بجدية. وأعتقد أنه من غير المناسب مطالبة القطاع الخاص بتحسين أوضاع الآخرين في الوقت الذي هو قطاع مكبّل، فالقوانين مثلاً لا تسمح لغاية الآن بتسريح العامل عندما يسيء لعمله، وفي هذا الصدد أقول بصراحة إذا توفّرت حرية التسريح فإنّ نحو 500 ألف فرصة عمل جديدة ستتوفّر. ■

دمشق – يارا عشي

أديبك 2002: 1000 عارض و 18 ألف زائر



جاء انعقاد مؤتمر ومعرض أبو ظبي العاشر للبترول والنفط "أديبك 2002" مؤخراً وسط أجواء سياسية واقتصادية حارة تشهدها المنطقة ليعكس بانعقاده أهمية ذات منحى مزدوج.

فوسط مشاعر ترقّب وتخوّف من إمكانية ضرب العراق، ثاني أكبر دولة في العالم لجهة الاحتياط النفطي، ظهرت الأهمية الأولى في مدى استعدادية وجهوزية الدول العربية لضبط "أجندا الاستثمار في قطاعي النفط والغاز" على إيقاع ضرورة القيام بمشاريع مشتركة وشراكات ستراتيجية مع الدول الأجنبية للتنقيب عن البترول وإنتاجه.

ولعلّ ما تبحث عنه الدول العربية تكمل حلقته الدول الأجنبية الطامحة إلى زيادة حصصها في سوق النفط العربية. فالوجه الآخر لـ"أديبك 2002" تميّز هذا العام بمشاركة قوية من قبل الشركات الأجنبية، حيث سجلت الدانمارك أول مشاركة لها وعززت الشركات الأميركية من حضورها سواء عبر شركات كانت قد دخلت السوق واستكشفت، وأخرى جديدة تتطلع إلى دخول السوق والعمل فيها لا سيما وان أميركا تستحوذ على حصة الأسد من مشاريع النفط والغاز في المنطقة بنسبة 45 في المئة. ولم يكن الحضور الفرنسي والألماني والإنكليزي أقلّ شأناً، إذ كانت للشركات التابعة للدول المذكورة، مشاركة قوية تجسّدت في عدد وحجم الصفقات التي أبرمت أو أعلن عنها.

فعلى مساحة 21 ألف متر مربع اجتمع نحو 1000 عارض في "أديبك 2002" من مختلف الدول العربية والأجنبية ليحقق بذلك نمواً عن سابقه بنسبة وصلت إلى 35 في المئة، واستقطب الحدث زواراً ناهز عددهم الـ18 ألف زائر. وتميّز "أديبك" هذا العام بمشاركة قلّ نظيرها، اذ قام دوق يورك الأمير **أندرو** بزيارة المعرض خلال الجلسة الافتتاحية للمؤتمر المرافق ليؤكد بذلك أهمية المعرض ودوره على خريطة الأحداث الاقتصادية والعالمية، كما كان للوفد الكندي الذي ترأسه وزير الخارجية **جار نوستون** والذي كان يقوم بمشاركة 28 شركة كندية بجولة استطلاعية على الفرص المتاحة في المنطقة في حقليّ النفط والغاز لا سيما في قطر.

شراكات وتحالفات وتوازن

تحت رعاية الشيخ **خليفة بن زايد آل نهيان** ولي عهد ابو ظبي ونائب القائد الأعلى للقوات المسلحة ورئيس المجلس الأعلى للبترول، عقد مؤتمر ومعرض "اديبك 2002" الذي افتتحه وزير النفط والثروة المعدنية في الإمارات **عبيد بن سيف الناصري** وحضره عدد من وزراء النفط العرب وهم: د. **محمد بن حمد الرميحي** وزير النفط والثروة المعدنية في سلطنة عمان، **شكيب خليل** وزير الطاقة والمنجم في الجزائر، د. **عوض احمد الجاز** وزير الطاقة في السودان، و**أليف صابار ماملير** وزير الدولة لشؤون النفط في تركمستان، الشيخ **طلال خالد الاحمد الصباح** ممثلاً وزير النفط في الكويت و**حسين سليمان عطية علي** وكيل وزارة النفط في العراق ود. **رشيد صالح بارباع** وزير النفط والمعادن في اليمن.

وفي كلمته الافتتاحية أكد **الناصري** "أن أسعار النفط الخام مرشّحة للإرتفاع في حال تردي الأوضاع السياسية في المنطقة، لافتاً إلى الآثار التي خلّفتها هذه الأوضاع على أسواق النفط ودفعت بأسعارها نحو الأعلى".

أما **سعيد سيف بن جبر السويدي** رئيس مجلس إدارة اتحاد غرف التجارة والصناعة في الإمارات ورئيس مجلس ادارة غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ورئيس المؤسسة العامة للمعارض، الذي سلط الضوء على أهمية الإمارات والدور الكبير الذي تلعبه في قطاع النفط على الصعيد الإقليمي والدولي، أعرب عن تخطيط الدول العربية لاستثمار أكثر من 113 مليار دولار في مشاريع النفط والغاز والبتروكيميائيات خلال السنوات الأربع المقبلة، الأمر الذي يتطلب إقامة شراكات ستراتيجية مع مزوّدي تقنيات الاستكشاف والإنتاج، حيث أن الميزانيات المرصودة لصيانة القدرة الإنتاجية ومشاريع التوسّع في قطاع النفط الخام تبلغ 49,6 مليار دولار.

وأضاف **السويدي**: "يتوقّع الخبراء أن ترفع الدول العربية من طاقاتها الإنتاجية إلى أكثر من 29,5 مليون برميل يومياً بحلول العام 2006، في حين أنها تصدّر اليوم قرابة 13 ألف برميل يومياً".

من جهته طالب وزير النفط والمعادن الجزائري **شكيب خليل** بضرورة استقطاب الاستثمارات طويلة الأجل في صناعة الغاز الطبيعي، معرباً أن تأمين إمدادات الغاز إلى الأسواق تشكل التحدي الأبرز لمشاريع الغاز في المنطقة. وخلص **خليل** إلى ضرورة وضع هيكلية عمل منظمة ومحكمة لتوفير الحماية لهذا القطاع الصناعي. وشدّد كذلك على أهمية تحقيق التوازن بين عقود البيع والشراء، ذلك ان القواعد المرعية الإجراء في أسواق الغاز هي ذات مصدر أوروبي وفي تغيير مستمر. من هذا المنطلق ناشد **خليل** بضرورة الإسراع في تعزيز التعاون بين الفرقاء المعنيين كافة لا سيما بين المنتجين والمستهلكين بناءً على مفهوم ومبدأ "خذ او ادفع" لضمان استقرار العلاقة بين الجهة



وزير النفط عبيد بن سيف الناصري يقص شريط الافتتاح

المصدّرة والمستهلكة.

واستكمالاً لدعوة التعاون تبحث كل من السودان وإيران على تحقيق تعاون ستراتيجي وفعّال في صناعة النفط، حيث أعرب وزير الطاقة والتعدين السوداني عن ترحيب السودان بالشركات الراغبة في التنقيب عن النفط، لا سيما وان السودان تحتوي على ثروات نفطية. وتمّ مؤخراً وضع صيغة اتفاقيات تنقيب واستثمار مشجّعة تتضمن إعفاءات ضريبية وجمركية وتهدف إلى اجتذاب الشركات المنقّبة ونقل تقنياتها وخبراتها.

أما إيران التي سجّلت أول مشاركة لها في "أديبك" فهي تسعى إلى إقامة شراكة مع قطاع رجال الأعمال في دولة الإمارات في مجال الصناعة النفطية خصوصاً وان إيران قامت منذ نحو السنتين بتطبيق برنامج تحديث الصناعة النفطية من خلال استقطاب الاستثمارات الأجنبية. وتشرف وزارة النفط في ايران على برنامج تطويري تبلغ كلفته السنوية 200 مليون دولار، ومن المتوقع ارتفاعها إلى 500 مليون دولار تحت وطأة اهتمام الحكومة بمشروعات توطين صناعة التكنولوجيا النفطية في إيران. ورغم قانون العقوبات الأميركي المفروض على إيران فإنها تفتح أبوابها اليوم لكافة الشركات وترحّب بالشركات الأميركية الراغبة في دخول السوق الإيرانية.

صفقات ومشاريع

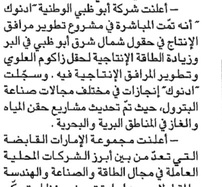
شهد "أديبك 2002" صفقات بملايين الدولارات، تمّ ابرام البعض منها خلال انعقاد المعرض، أما البعض الآخر فتمّ الإعلان عنها تحت صيغ تحالفات ستراتيجية بين شركات محلية وأخرى أجنبية. وأبرز هذه الصفقات هي:

– توقيع اتفاقية بين مجموعة "ديسنت" و"الجابر" لتأسيس شراكة بين المجموعتين تقوم بموجبها الأولى على توفير الخدمات الهندسية والتخطيط وبناء مصنع لجميع منتجات "ديكورايت" التي تطورها شركة "ديسنت" الدانماركية. وتهدف هذه الشراكة إلى إعادة تأهيل نحو 700 منشأة بحرية تمّ تشغيلها واستخدامها من قبل "الجابر" وستمد الشركة الدانماركية هذه المنشآت بحلول وتطبيقات متقدمة.

– أبرمت كل من شركتيّ "إمداد" إحدى الشركات التابعة لمشاريع "البواردي" وشركة "شل سولار" Shell Solar B.V. اتفاقية تأمين الطاقة الشمسية للمشاريع التجارية والصناعية والسكنية في أبو ظبي ولا سيما المناطق النائية على حدود المدينة. وبموجب هذه الاتفاقية ستقوم "إمداد" بصفتها الوكيل الحصري لشركة "شل" في الإمارات بتأمين تقنيات استغلال الطاقة الشمسية، و"إمداد" هي بصدد التفاوض مع عدد من الشركات تأمين الطاقة الشمسية بمشاريع تفوق قيمتها الـ10 ملايين دولار.

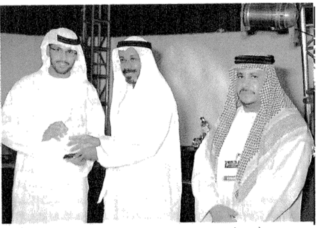
– أعلن عن اتفاقية بين كل من شركة أبو ظبي لتسييل الغاز المحدودة "ادجاز" وشركة البترول البريطانية لتسويق الغاز. وجاء هذا الإعلان بمثابة استكمال للاتفاقية التي وقّعتها الشركتان مطلع العام الحالي والقاضية ببيع "ادجاز" الغاز الطبيعي المسيل إلى الشركة البريطانية بمعدل يراوح بين 300 و750 ألف طن متري سنوياً ابتداءً من كانون الثاني/يناير 2002، كما لحظت الاتفاقية إمكانية تمديد مفعولها حتى العام 2007. يذكر ان "ادجاز" باعت حتى اليوم ما يقارب الـ 170 ألف طن متري من الغاز الطبيعي المسيل إلى الشركة البريطانية.

– أعلنت توتال ألف التي تقوم وبالتعاون مع شركة "تراكتيبال" بتطوير وتوسّعة وتشغيل محطة الطويلة لتوليد الطاقة الكهربائية التابعة لهيئة أبو ظبي للمياه والكهرباء والمقدّر لها أن تكون من أكبر محطات التوليد المشترك في العالم، عن الانتهاء من المحطة بالكامل مطلع نيسان/أبريل 2003. وكان تمّ إنجاز المرحلة الأولى من المشروع في آب/أغسطس 2002، ومن المتوقع ان تقوم المحطة بإنتاج ما يقارب الـ25 في المئة من مجمل طاقة توليد الكهرباء وتحلية المياه في أبو ظبي.



– أعلنت شركة أبو ظبي الوطنية "ادنوك" أنه تمّت المباشرة في مشروع تطوير مرافق الإنتاج في حقول شمال شرق أبو ظبي في البر وزيادة الطاقة الإنتاجية لحقل زاكوم العلوي وتطوير المرافق الإنتاجية فيه. وسجّلت "ادنوك" إنجازات في مختلف مجالات صناعة البترول، حيث تمّ تحديث مشاريع حقن المياه والغاز في المناطق البرية والبحرية.

– أعلنت مجموعة الإمارات القابضة التي تعدّ من بين أبرز الشركات المحلية العاملة في مجال الطاقة والصناعة والهندسة والمقاولات، عن إعادة تصنيع نظام تحكّم خاص بعمليات الإنتاج وذلك من خلال شركة "دانواي" التابعة لها. وهذا النظام حائز على ترخيص من شركة كاتر هامر الأميركية التي تعدّ من الشركات العالمية الرائدة في قطاع صناعة أنظمة التحكم. ■



خلدون مبارك (دولفين) يتسلم الجائزة من محمد عمر مدير عام غرفة أبو ظبي وعلي الطوينجي






معارض

وزير المال والصناعة في الإمارات ونائب حاكم دبي الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم يقص شريط الافتتاح

معرض الخمسة الكبار: نمو بنسبة 16 في المئة

1048 عارضاً من 52 بلداً

بلغ إنفاق دول الخليج على المشروعات الإنشائية الجديدة خلال العام 2001 نحو 45 مليار دولار. كما أشارت التقارير الصادرة عن سلطات الطيران المدني في المنطقة إلى الاتجاه نحو إنفاق ما يقارب 7,7 مليارات دولار لتطوير وترقية وبناء مطارات جديدة في الشرق الأوسط خلال السنوات القليلة المقبلة. يذكر أن ارتفاع أسعار النفط، وبالتالي العائدات، ساهما في زيادة الإنفاق على قطاع الإنشاءات لا سيّما السياحية منها. وقد ساعدت هذه المعطيات كافة على جعل الدورة الأخيرة من معرض "الخمسة الكبار" BIG 5، الذي انعقد في دبي ما بين 26 و30 تشرين الاول/نوفمبر، الأكبر في تاريخ هذا الحدث الدولي المتخصّص بقطاع الإنشاءات والمقاولات في منطقة الشرق الأوسط.

16 في المئة نمو

شهد معرض "الخمسة الكبار" هذا العام نمواً بحدود 16 في المئة مقارنة بالدورة الماضية من حيث عدد الشركات العارضة. وبحسب "دي أم جي وورلد ميديا دبي المحدودة"، الشركة المنظمة، استقطب المعرض نحو 1048 عارضاً يمثلون 1610 شركات من 52 بلداً، إضافة إلى 22 جناحاً وطنياً. وضمّ المعرض للمرة الأولى جناحاً برتغالياً فضلاً عن شركات من اليابان ولاتفيا وأوكرانيا. افتتح المعرض نائب حاكم دبي ووزير المال والصناعة في الإمارات الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم**، ووزير المياه والكهرباء **حميد بن ناصر آل عويس**.

أشار المدير الإداري للشركة المنظمة **برنارد والش** إلى أن "أحداث 11 أيلول/سبتمبر كان لها أثر إيجابي في النمو المحقّق خصوصاً وان معرض الخمسة الكبار بات معرضاً إقليمياً. فقد اتسعت رقعة المشاركة هذا العام لتشمل بلداناً لم يسبق لها المشاركة كالصين مثلاً". وأضاف: "يبلغ حجم مشروعات الترفيه التنموي التي يتّم العمل عليها حالياً أو تلك التي ما زالت في طور التخطيط في منطقة الخليج نحو 10 مليارات دولار".

ويرتبط استمرار نمو قطاع الإنشاءات في المنطقة بالتركيبة الديموغرافية، إذ يوضح **والش** أن "نحو 60 في المئة من إجمالي سكان الخليج هم دون سن الـ 25 عاماً، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على تزايد الطلب على المنشآت السكنية خلال الأعوام العشرة المقبلة. فالسعودية، على سبيل المثال، تحتاج وحدها إلى نحو 158 ألف منزل جديد سنوياً".

محطة لإطلاق الجديد

تنتهز الشركات فرصة انعقاد معرض "الخمسة الكبار" لإطلاق أحدث منتجاتها وتكنولوجياتها، سيّما تلك المهتمة بمنطقة الشرق الأوسط وفي مقدمها الشركات الألمانية. فاستناداً إلى مصادر المكتب التجاري والصناعي الالماني في دبي، تُعد الإمارات أكبر الأسواق الإقليمية بالنسبة إلى




برنارد والش



بوريس ابادجييف



جان- فرنسوا ليبورنيو

عبدو عون

ألمانيا إذ بلغ إجمالي الصادرات الألمانية نحو 2,8 مليار دولار. وأوضح ممثل نقابة المهندسين الصناعيين في الجناح الألماني **بوريس ابادجييف** أن "صادرات الهندسة الميكانيكية بلغت نحو 533 مليار دولار أي ما نسبته 22 في المئة من إجمالي الصادرات. هذا ما يفسّر حضور نحو 80 شركة ألمانية من قطاعات مختلفة كصناعة المضخّات، معالجة المياه، إضافة إلى الشركات المنتجة لمواد البناء".

فرنسياً، حافظ الجناح على حضوره على الرغم من تقلّص حجمه. وقد عزا مدير الجناح **جان- فرنسوا ليبورنيو** هذا التراجع إلى "أحداث 11 أيلول/ سبتمبر، لكن المنتجات الفرنسية تبقى موضع ثقة لدى الأسواق العربية خصوصاً مع انفتاح هذه الأسواق على الأسواق الأوروبية بشكل لافت، إضافة إلى أن 50 في المئة من الشركات الفرنسية العارضة تشارك ولأول مرة". وعن معرض "الخمسة الكبار" قال "إنه منصة جيدة للإطلالة على المنطقة والشركات المهتمة بقطاع الإنشاءات" مقترحاً "تضييق اختصاص المعرض كون شكله الحالي يتصف بالعمومية".

شركات وعارضون

على أرض معرض "الخمسة الكبار"، تجتمع الشركات تحت راية الإنشاءات. وتراوح المنتجات المعروضة من الآلات الصناعية الضخمة إلى اصغر المواد المتعلقة بالبناء. فشركة سومفي SOMFI الفرنسية، المتخصصة في تصنيع أجهزة التحكم السلكية واللاسلكية لمداخل المباني، أطلقت منتجها الجديد RTS وهو جهاز تحكم عن بعد يعمل وفق الترددات من دون الأشعة ما فوق الحمراء. وقد توقع مندوب الشركة **عبدو عون** أن "يزيد الجهاز الجديد مبيعات الشركة بنسبة 40 في المئة". وتابع: "حالياً، نحن موجودون في أكثر من 50 بلداً من خلال 36 شركة تابعة. ونملك حصة سوقية نحو 60 في المئة بحجم أعمال عالمي يصل إلى 600 مليون دولار".

أما المدير الرئيسي في سامسونغ الشرق الأوسط **جين سو كيم** فاعتبر أن "الحصة السوقية لـ "سامسونغ" تعتمد على المنتج. لكن في الشرق الأوسط، يمكنني القول أن عائداتنا السنوية تصل إلى 800 مليون دولار من أصل 120 ملياراً عائدات سنوية".

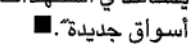
على صعيد آخر، تسعى شركة كيرشير المتخصصة بمواد التنظيف إلى توسيع رقعة إنتاجها لتقدّم مواد تنظيف لاستعمالات البناء والإنشاءات. ويشير المدير التنفيذي في كيرشير الشرق الأوسط **ريتشارد نويرة** إلى "نية الشركة افتتاح قسم هندسي في ألمانيا مخصص لتطوير هذا القطاع، إضافة إلى توجهنا نحو المنظّفات المخصّصة للاستعمالات الصحية وصناعة المواد الغذائية. في المرحلة الراهنة، تفوق عائداتنا السنوية الـ 80 مليون دولار".

بدوره، حدّد مدير التسويق في شركة دورما، المتخصّصة بإنتاج مستلزمات الأبواب، **لوركا حاتم** الحصة السوقية لشركته بـ80 في المئة عالمياً. وأوضح أن "منتجات شركتنا موجودة في مشاريع كبرى في المنطقة كبرج العرب وأبراج الإمارات. كما إننا بصدد فتح مكاتب إقليمية في السعودية ومصر وإيران بما يساعد في استهداف أسواق جديدة". ■

جين سو كيم

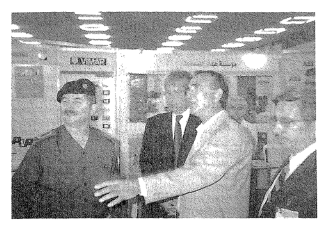


ريتشارد نويرة



لوركا حاتم





معرض بغداد الدولي الـ 35 دورة التحدّي

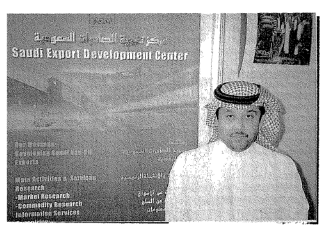
بغداد – "الإقتصاد والأعمال"

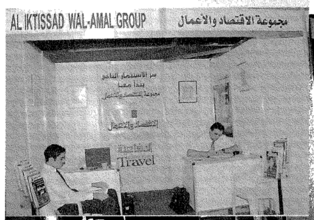
"إنّها دورة التحدّي"، هكذا وصف المشاركون الدورة الـ35 لمعرض بغداد الدولي. (1–10 تشرين الثاني/نوفمبر). فقد بلغ عدد الدول المشاركة نحو 49 دولة تمثّل 1200 شركة عربية وأجنبية احتلت مساحة إجمالية تُقدّر بأكثر من 28 ألف متر مربع، أي بزيادة نحو 7 في المئة عن العام الماضي.

واللافت هذا العام المشاركة السعودية عبر وفد مؤلف من نحو 150 رجل أعمال برئاسة رئيس مجلس إدارة مركز تنمية الصادرات السعودية **عبد الرحمن الزامل**. أمّا لبنان فقد احتل المرتبة الأولى بين الأجنحة العربية لجهة مساحته البالغة 2500 متراً مربعاً، حائزاً الميدالية الذهبية مافوق العادة للسنة الرابعة على التوالي، لتليه سورية ثمّ السعودية فالإمارات. أجنبياً، برز الجناح الألماني الذي ضمّ 101 شركة، ثمّ أجنحة روسيا وفرنسا وتركيا وإيران.

افتتح المعرض نائب الرئيس العراقي **طه ياسين رمضان**، وشارك في الإفتتاح كلّ من وزير التجارة السوري **غسان الرفاعي** ووزير الاقتصاد الجزائري **الهاشمي جعيوب** ووزير الدولة اللبناني **بشارة مرهج**. وفي كلمته الافتتاحية، أكّد **رمضان** انعقاد المعرض مجدداً العام 2003 مشيراً إلى أنّ "مذكرة التفاهم لا تلبّي سوى 10 في المئة من حاجات العراق الذي استورد خلال المراحل المالية للمذكرة منذ كانون الأول/ديسمبر 1996 وحتى الآن ما قيمته 23 مليار يورو". ووصف المعرض بـ"أكبر تظاهرة اقتصادية عربية بهدف تعزيز العلاقات الإقتصادية بين الدول العربية الشقيقة والدول الصديقة". ■








ALRABIE SAUDI FOOD CO. LTD.

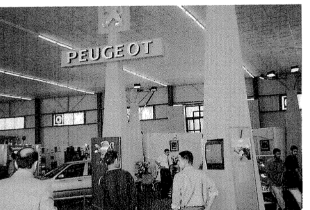
السعودية للتنقيط
Saudi Drip
Swiss Drip

شركة اعمال يافا
Saudi Yarn & Knitting Technology Factory

الشركة العربية للأنابيب

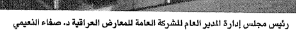
VOLVO
VOLVO
VOLVO

ChamberOman.com
The official portal of Oman Chamber of Commerce and Industry

RENAULT

PEUGEOT



معرض بغداد الدولي:


رئيس مجلس إدارة المدير العام للشركة العامة للمعارض العراقية د. صفاء النعيمي

ورشة توسّع

يستمر معرض بغداد الدولي في حصد النجاحات بوصفه حدثاً يستقطب كبريات الشركات الدولية والإقليمية. وبات المعرض محطة أساسية للراغبين في إبرام العقود مع الجهات العراقية. ومع كلّ دورة جديدة للمعرض، ترتفع المشاركة على صعيد الدول والشركات ما حوّل أرض المعرض إلى أحد أضخم مراكز العرض في المنطقة. وفي موازاة ذلك، تتابع الشركة العامة للمعارض العراقية ورشة التطوير على امتداد المساحة الإجمالية لمعرض بغداد الدولي والبالغة 300 ألف م^2. وقد بدأت الورشة تتخذ منحىً جديداً في التطوير لجهة الخدمات وإقامة قاعات المؤتمرات ومراكز الترفيه خصوصاً بعد تحقيق الكفاية لجهة قاعات العرض.

مكانة خاصة

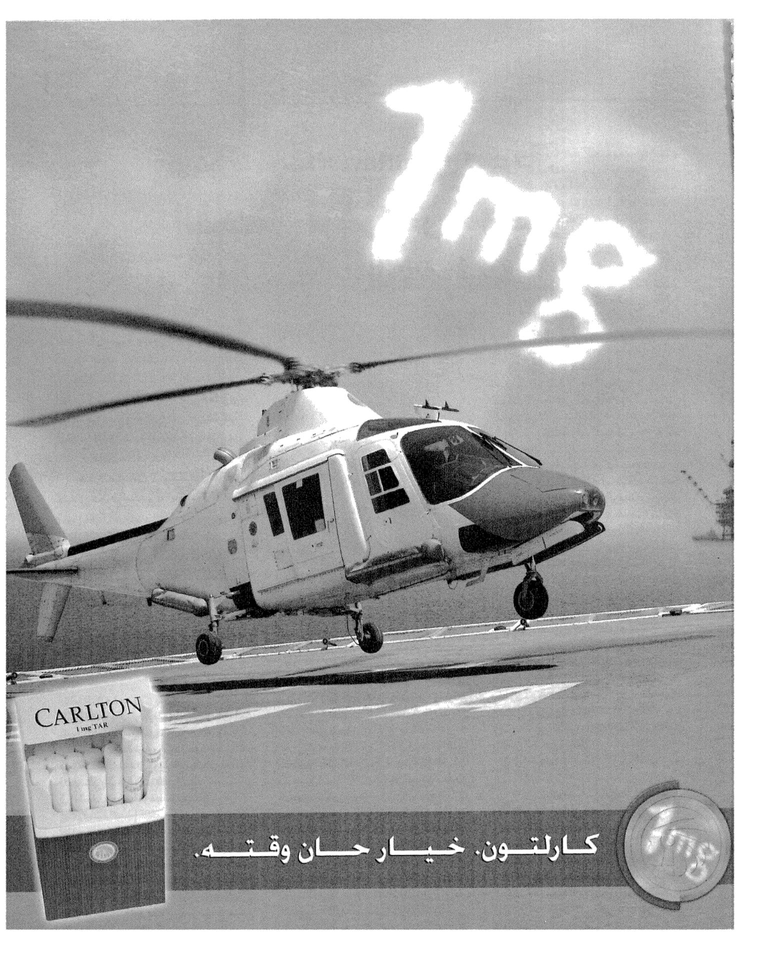
يرى رئيس مجلس إدارة المدير العام للشركة العامة للمعارض العراقية د. **صفاء النعيمي** أنّ "مجرد انعقاد الدورة الـ35 لمعرض بغداد الدولي هو حدث بحد ذاته في ظل التهديدات اليومية بالعدوان على العراق. وعلى الرغم من التهديدات العدوانية من جانب أميركا، فإنّ عدد الدول المشاركة هو الجواب الشافي للعدوانيين. إنّ معرض بغداد الدولي له مكانة خاصة في الوطن العربي بشكل عام وفي المنطقة التي تحيط به بشكل خاص". وأضاف "أن السوق العراقية سوق واعدة قادرة على استيعاب كافة السلع المعروضة ومن مختلف الأصناف شرط أن تتصف هذه السلع بالنوعية الجيدة وبالأسعار المناسبة والمشجعة. إنّ العراق يتمتّع بعلاقات اقتصادية متطوّرة وقوية مع الدول العربية والصديقة نظراً لمواقفه الصادقة والثابتة.

ورشة دائمة

مضى على تسلّم **النعيمي** لمهامه بضعة أشهر، وهو الآن يتابع ورشة تطوير المعرض التي كانت بدأت في وقت سابق. وعن هذه الورشة يقول: "إنّ معرض بغداد الدولي بمساحته الكبيرة متكامل من حيث عدد قاعات العرض المسقوفة والمكشوفة، ولا توجد فراغات إضافية يمكن استغلالها. كما إنّ حركة التطوير الجارية حالياً، والتي أوشكت على الانتهاء، خير تعبير على مدى الرغبة الصادقة والجادة في السير بعملية التطوير نحو الأحسن. ونقوم بدراسة إمكانية توسيع مساحات العرض المسقوفة، إضافة إلى إننا ندرس تشييد بعض أماكن الترفيه والترويح عن الزوّار". وعن الذي تمّ تنفيذه لغاية الآن، يجيب **النعيمي**: "جرت عملية تطوير معرض بغداد الدولي بإضافة مساحات عرض مسقوفة ومبردة فضلاً عن إنشاء مرافق صحية متطوّرة. كذلك جرى افتتاح قاعة النصر وهي القاعة الكبرى في المعرض لاستقبال الوفود التجارية بمختلف المستويات. وتحتوي هذه القاعة أيضاً على الخدمات كافة التي يطلبها عمل المعارض ومنها قاعة خاصة للمؤتمرات الصحفية".

التخصّص مطلوب

يشير **النعيمي** إلى أنّ "معرض بغداد الدولي يقدّم فرصة مهمة للعارضين خصوصاً من خلال اللقاءات التي تمّت بين المشاركين والمعنيّين في الوزارات المختلفة وفاعليات القطاع الخاص. ولقد تمّت هذه اللقاءات المتعدّدة بتوجيه من المسؤولين في الدولة، وأنتجت إبرام عقود كثيرة بين المشاركين والجهات العراقية". وتابع: "إنّ العلاقة التي تربط الشركة العامة للمعارض العراقية مع الجهات المتخصصة في إقامة المعارض سواء داخل بلدانها أو في الخارج هي علاقة عمل متطوّرة. ولا بُدّ من الإشارة في هذا الصدد إلى أهمية التخصص من قبل منظّمي المعارض العرب والأجانب، ما يؤدي إلى إقامة معارض متطوّرة ناجحة تستقطب الزوّار من رجال الأعمال بالدرجة الاولى. والشركة على اتصال دائم مع الشركات المنظمة للمعارض ونعقد لقاءات مستمرة معهم مباشرة أو من خلال المراسلات بحيث يتم بحث كافة الأمور التي تخدم الطرفين وأهمها تحديد نوعية المعارض والمعروضات للاستفادة من إقامة مثل هذه المعارض". ■


1mg
CARLTON
1 mg TAR
كارلتون. خيار حان وقته.



تجربة شركة Gulfinvest في 5 سنوات

القدسي: نركّز على العقار والخدمات المصرفية

انقضى 5 سنوات على قيام شركة غالف انفست Gulfinvest التي استقطبت قاعدة واسعة من المستثمرين لا سيما من الكويت والسعودية، اضافة الى استقطاب نحو 10 في المئة من رأس المال من خارج المنطقة العربية.

ماذا حققت شركة Gulfinvest خلال هذه الفترة؟ وكيف تقيّم تجربتها؟ الرئيس التنفيذي للشركة فيصل القدسي تحدّث عن انجازات الشركة على غير صعيد مستعرضاً العوائق القائمة بوجه الاستثمار في المنطقة. وهنا الحوار:



فيصل القدسي

■ **كان هدف الشركة في الأساس الاستثمار في المنطقة العربية، ومؤخراً بدأتم الاستثمار خارج المنطقة. كيف تفسرون ذلك؟**

□ للتخفيف من مخاطر الاستثمار في المنطقة العربية، ارتأينا أن نستثمر جزءاً من أموالنا في قطاع العقارات خارج المنطقة العربية لأنّ العقار هو استثمار ذو مخاطر قليلة low risk asset، ويعدّل بالتالي المردود الاجمالي، في حال انخفاضه، على الاستثمار في المنطقة العربية. وقد حدث ما كنا نتوقّعه إذ إنه منذ العام 1998 وحتى العام 2001، تراجعت كافة الأسواق العربية بنسب متفاوتة راوحت ما بين 30 و60 في المئة. وساعدنا الاستثمار العقاري على مواجهة هذا التراجع حيث أنّه أعطى مردوداً كبيراً يزيد عن 30 في المئة من معدل الربح الداخلي (IRR). اضافة الى ذلك، قررنا توسيع خدماتنا الاستثمارية بعد أن زادت الأموال الناتجة عن الخدمات الاستشارية للشركات Corporate finance والنشاط العقاري من الدخل المتراكم للشركة. ففي الوقت الذي عانت فيه بعض المؤسسات الاستثمارية العاملة في المنطقة من خسائر وصلت لدى بعضها الى 60 في المئة من رأس المال، حققنا أرباحاً بنسبة 5 في المئة في الفترة ذاتها، ومن ثمّ خسرنا نحو 2 في المئة، ونتوقّع أن نحقق أرباحاً هذه السنة.

في العام 2001، رأينا أنّ الزخم المالي الذي تتمتّع به الشركة من جهة، وتراجع القيم في الأسواق العربية من جهة ثانية خففا من درجة مخاطر الاستثمار في المنطقة، وعلينا بالتالي أن نقوم بقفزة نوعية لناحية زيادة نشاط المؤسسة في مجال الخدمات الاستثمارية، فقمنا بتوسيع الجهاز البشري في لندن واستقدمنا فريقاً كاملاً كان يعمل في مؤسسة Primecorp، وبتنا نقدم خدمات ادارة الأصول asset management وبعض المنتجات المالية من لندن. وتوسّع الجهاز الاداري في لندن من 12 شخصاً الى 22 يعملون في 3 حقول هي: إدارة الأصول، تمويل الشركات والاستثمار العقاري، وقد حصرنا تقديم خدمات ادارة الأصول وتمويل الشركات بالمنطقة العربية.

كذلك الأمر، اتفقنا على أن تكون البحرين من دون الكويت مركزاً لتقديم خدماتنا الاستثمارية. فقمنا العام الفائت بشراء ثاني أكبر شركة وساطة في البحرين Trust Securities وغيّرنا اسمها الى Gulfinvest Securities وأدخلنا المالكين القدامى كمدراء في الشركة الجديدة. وأصبحت شركتنا في البحرين ذراعنا للتداول في الأسهم العربية بعد أن رفعنا رأس مالها الى مليون دينار بحريني، كما قمنا بتسجيل شركة أخرى في البحرين هي Gulfinvest Corporate Finance، وهاتان الشركتان تحت رعاية مؤسسة نقد البحرين.

حالياً، تتواجد المجموعة في 4 بلدان: المركز الرئيسي في الكويت حيث الرقابة المالية والخزينة والاستثمار لحساباتنا الخاصة، ولندن حيث الخدمات الاستثمارية والعملاء، والبحرين. وكنا في العام 1998 قد أسسنا شركة الثقة للاستثمارات الأردنية Jordan Investment Trust برأس مال 200 مليون دولار تضمّ 350 مساهماً من بينهم البنك الدولي، والبنك الاستثماري الأوروبي وبنك التنمية الهولندي، ونملك فيها 18 في المئة.

الاستثمار المباشر

■ **ماذا عن نشاطاتكم في مجال الاستثمارات المباشرة؟**

□ اشترينا بضاعة استثمارية في مصر بمشاركة Flying Corporate في العام 2000 وتملّكنا غالبية أسهم مصنع United Neutral Glass الذي يقوم بتصنيع الزجاج المستخدم في الأدوات الطبية والأدوية. حالياً اكتمل المصنع ويصدّر انتاجه الى أوروبا والمنطقة العربية، وهو المصنع الوحيد في العالم العربي الذي بات يصنّع زجاج الأنابيب ويلونها حسب الطلب ويصدرها كأنابيب.

4 مبان في "لندن"



اشترت مجموعة "غالف انفست" 4 مبان في لندن (منطقة Mayfair)، بمبلغ اجمالي قدره 22,6 مليون جنيه استرليني، وتبلغ المساحة القابلة للتأجير في المباني الأربعة نحو 35،688 قدماً مربعاً ويمثّل الايراد الصافي من الايجارات نحو 6,15 في المئة من كلفة التملّك، علماً أنّ المباني مؤجرة بعقود تمتد لأكثر من 10 سنوات.

وكما هو معروف فإنّ هذا النوع من الزجاج يحتاج الى نسبة عالية من الرمل الأبيض ذات تكلفة شحن مرتفعة، فوقع اختيارنا على مصر لجملة عوامل وهي رخص سعر الرمل الأبيض، وتدني كلفة الغاز الطبيعي الذي يحتاجه فرن المصنع، وتدني كلفة اليد العاملة، فضلاً عن حجم السوق المصرية التي قوامها 60 مليون نسمة. الآن نملك 70 في المئة من المصنع وتركنا حصة 30 في المئة للمالك الأساسي، وأدخلنا شركة الخليج للاستثمارات العربية، التي نملك فيها 5 في المئة، شريكاً لنا في المصنع.

المشروع الثاني ضمن محفظة Gulfinvest في الاستثمار المباشر هو شركة الثقة للإستثمارات الأردنية، التي أدرجت أسهمها في بورصة عمان، وهي أكبر شركة تقدّم الخدمات الاستثمارية في الأردن. ومن بين العمليات التي قامت بها حديثاً ترتيب اصدار سندات لشركة الفوسفات الأردنية وأسهم شركة الاتصالات، وهي الآن أكبر متعهد ومدير اصدارات للسندات الأردنية، وتملك صندوق استثمار في الأسهم الأردنية.

المثال الثالث هو تعاوننا مع شركة Gulf Investment Corporation التابعة لحكومات دول مجلس التعاون، حيث ساعدنا شركة جرير للاستثمار، المالكة لشبكة مكتبات في السعودية، على طرح حصة 5 في المئة من رأس مالها لمجموعة من المستثمرين في العام 2000.

وفي أوائل العام الماضي، دخلنا مع شركة شعاع في الاستثمار في حقل الإنترنت، وأخذنا حصة في شركة آرابيا دوت كوم Arabia.com التي هي أكبر موقع على شبكة الإنترنت في العالم العربي، واستطعنا جذب تمويل لمرتين على التوالي، وصل في المرة الثانية الى حدود 12 مليون دولار، كمؤسسة عربية ومساهمين وأعضاء مجلس ادارة في شركة شعاع، فإنّ تركيزنا على الشركة نابع من امتلاكها قاعدة مساهمين عريضة وتوجهها نحو الاستثمارات المباشرة والخدمات الاستثمارية، وهي بمثابة ذراعنا في الامارات.

ستراتيجياً، نعمل مع 4 مؤسسات في مصر، وشركة شعاع، إضافة الى تواجدنا في الاردن والبحرين ولندن. ولدينا علاقات مميزة مع القطاع المصرفي اللبناني حيث قمنا بأول عملية زيادة رأس مال بنك لبناني وهو بنك بيبلوس، وساهمنا أيضاً مع "ميريل لينش" في ادارة الاكتتاب في زيادة رأس مال بنك لبنان والمهجر فضلاً عن بنك عودة الذي هو البنك الاستثماري الذي نتعامل معه على نطاق واسع. فنحن اذاً متواجدون في العالم العربي من خلال شبكة تحالفات ومساهمات يمكن عن طريقها استقطاب الاستثمارات أو توزيعها.

الخدمات الاستثمارية المصرفية

■ **نفذتم بعض العمليات في مجال الخدمات الاستثمارية المصرفية. كيف تقيّم نشاطكم في هذا المجال؟**

□ في حقل الخدمات المصرفية، نفذنا عمليتين، الأولى هي تقديم الاستشارة لشركة بتلكو في ما يتعلق باستثماراتها في حقل الإنترنت في مصر، والسبب وراء اختيار "بتلكو" لنا هو أنّ رئيس جهاز الاستثمار المباشر في مؤسستنا متخصص في الإنترنت حيث كان الاستثماري الأول في بنك البحرين الدولي في أميركا لمدة 3 أعوام، وبالتالي أصبحنا من خلاله على علاقة بالمؤسسات العاملة في مجال الإنترنت.

وتمت العملية الثانية أوائل العام الحالي وتمثّلت بتدبير 10 ملايين دولار لتمويل استثنائي لشركة تبريد اماراتية كانت حصلت على عقد من الحكومة الاماراتية لتنفيذ شبكة تبريد مركزية لمعسكرات الجيش والدوائر الحكومية. وبموجب العقد، تتولى الشركة تنفيذ المصنع على حسابها، ومن ثمّ تقوم بتأجير البرادات للحكومة على أمد طويل، وكان يلزمها تمويل مشاريع معينة مسندة بالعقود الموقعة مع الحكومة. وقد انهينا العملية في حزيران / يونيو الفائت وفق طريقة التمويل الاسلامي.

الاستثمار العقاري

■ **وماذا عن الاستثمار في المجال العقاري؟**

□ بسبب التباطؤ الذي حدث في المنطقة العربية، قررنا توسيع العمليات العقارية في لندن ريثما يستقر الوضع الاقتصادي. وفي عامي 2000 و 2001، زدنا الحقيبة العقارية الى ما يُعادل 400 مليون جنيه استرليني، ونفّذنا مشروعاً عقارياً كبيراً على مساحة 17 الف $م^2$ لنبني عليه 10 وحدات سكنية بمجموع 512 شقة وبكلفة اجمالية تصل الى 75 مليون جنيه، ويُقدّر حجم المبيعات بـ 94 مليون جنيه، وقد بيع المشروع مسبقاً.

كذلك وجدنا أنّ لبنان سيستفيد من أحداث 11 أيلول / سبتمبر الأخيرة بحيث يكون محط توجّه عربي، فارتأينا ايجاد منتج جديد للمستثمرين العرب في لبنان ووجدنا أنّ معظم القادمين يبحثون عن استثمارات عقارية ومنازل. وبحكم علاقتنا مع شركة سوليدير، اشترينا قطعة أرض بـ 38 مليون

دولار لتطوير برج سكني تبلغ تكلفته مع الارض 110 ملايين دولار. وقد اصدرنا كتيب اصدار ووزّعناه على مستثمرين مختارين بدقة عالية، وحدث فائض في الاكتتاب. حالياً انتهى التصميم على أن يبدأ التسويق أوائل السنة المقبلة.

■ **كيف تقيمون العمل في مجال الاستثمار المباشر في المنطقة العربية في ضوء تجربتكم على امتداد السنوات الماضية؟**

□ الفرص كبيرة، فإذا أردت انتهاز الفرص الاستثمارية المتاحة في المنطقة فقد لا تكفي 10 مليارات دولار سنوياً لتغطية كافة المجالات التي من الممكن ان نستثمر فيها. أمّا المشاكل فتتجلى في مجموعة أمور:

أولاً: قد يكتفي المستثمر الداخلي بنسبة ربح محددة مثل 9 أو 10 في المئة، في حين أنّ المستثمر الأجنبي يرغب بالحصول على عائد اكبر لانه يرى أن نسبة المخاطرة اكبر. ولرفع نسبة ربحية المستثمرين الاجانب، يجب خلق مشاريع ذات قيمة مضافة، كما أنّ جزءاً كبيراً من غياب الربحية يعود الى افتقار المشاريع في المنطقة لوفورات الحجم الواسع economy of scale، فأيّ مصنع لا يصدّر على مستوى المنطقة، لا يمكن أن ينمو ويحقق أرباحاً جيدة على الامد البعيد، وحتى يحقق أرباحاً ضخمة يجب توافر رأس المال والسوق.

ثانياً: ادارة القطاع الخاص في العالم العربي لم ترقَ بفعاليتها وانتاجيتها وأساليب ادارتها الى المقاييس الدولية الجيدة، فعند ضخ الرساميل للعمل على المستوى الدولي تحتاج الى ادارة على المستوى الدولي. كما أنّ الكفاءات الادارية الرفيعة ليست متوافرة بالعدد الكافي، وعلينا دائماً استقدامها من الخارج في الكثير من الأحيان. وهناك في أحيان أخرى صعوبة في استقطاب المدراء الأجانب الاكفاء الى بعض بلدان المنطقة.

ثالثاً: نقص الرساميل الراغبة في الاستثمار المباشر بمعنى أنّ الأموال موجودة لكنها غير قادرة على النفاذ الى الاستثمار المباشر للأسباب المذكورة. الفرص نظرياً وعملياً كثيرة، لكن المنتج المُقدّم للمستثمر لا يتمتّع بالمزايا المطلوبة مثل الرؤية الستراتيجية وتوافر الكفاءة الادارية والشفافية المالية التي تطمئن المستثمر وتدفعه للاستثمار في المشاريع القابلة للنمو والتطوّر.

فمسؤوليتنا كمهندسين ووسطاء ماليين بين المستثمر ورجل الاعمال ايجاد التمويل للصناعة وليس ايجاد الصناعة نفسها. ووجدنا مثلاً أنه لا يوجد في العالم العربي رجال أعمال متخصصون في الصناعات الضخمة على المستوى الدولي.

عوائق قانونية

من جهة أخرى، حصل وعي في السنوات العشر الماضية لجهة شفافية القوانين فضلاً عن توجّه الحكومات لمساعدة القطاع الخاص على تخفيف عوائق البيئة القانونية. في المقابل، من الصعب على المستثمر الفرد مواجهة كل هذه المشاكل على نقيض المؤسسات الكبيرة. في مشروع سوليدير مثلاً، نملك 10 في المئة، وعقد الادارة معنا ولنا 10 في المئة من الأرباح، بمعنى أننا أخذنا المخاطرة على عاتقنا، الأمر الذي يريح المستثمر وشركة سوليدير. نحن في خدمة رجل الأعمال الذي لديه مشروع ناجح، فندخل معه كشركاء ستراتيجيين، نقدّم له رأس المال، نكتتب فيه ونوزّعه على المستثمرين لكن لا يمكن أن نحل محله في ادارة الشركة أو المشروع. وتبقى مسألة مهمة عالقة وهي حماية حقوق الاقلية (minority shareholders).

البورصات العربية

أمّا على صعيد دراستنا للبورصات العربية، فقد وجدنا انه على الرغم مما تقوم به الحكومات على صعيد وضع التشريعات المتعلقة بتحقيق الشفافية والغاء التلاعب أو المتاجرة من الداخل، يبقى هناك تسريب واسع للمعلومات الداخلية فضلاً عن غياب حماية حقوق الاقلية. حتى الآن لا يوجد التزام جدي من قبل الحكومات لحماية صغار المستثمرين، كما أن إدراج شركات في البورصة تملك الحكومة فيها 30 أو 40 في المئة مضر، بسبب التدخلات الحكومية المستمرة، وأفضل دليل هو شركتي الفوسفات والبوتاس في الأردن اللتين تتعرضان للخسائر على الرغم من ربحية التصنيع والتصدير والسؤال لماذا؟ ولذلك اتجهت الحكومة الأردنية لتعيين جهة لتخصيص الشركتين. فالتدخلات الحكومية تؤثّر في صناعة القرار وفي أداء الشركات وامكانياتها على تحقيق الأرباح.

الخصخصة

وعن رأيه في موضوع الخصخصة قال: "لا تتم خصخصة في أسواق ناشئة من دون مشاكل، فحتى خصخصة شركة القطارات في بريطانيا أدت الى خسائر كبيرة ما دفع بالحكومة الى استرجاعها.

كمستثمر ومراقب اقتصادي أقول إنّ أسوأ نوع من الخصخصة افضل من "اللاخصخصة" لأنّ عمل الحكومات هو المراقبة والتنظيم وليس الربح من الأعمال التجارية، وليس منطقياً ان تسيطر الحكومات على القطاعات المنتجة التي هي من حق الشعب. ثمّ أنّ القطاع الخاص يتمتّع بميزة المحاسبة الغائبة في القطاع العام في المنطقة العربية والاسواق الناشئة ما يفتح المجال امام الفوضى والهدر والتلاعب. والخصخصة في الكويت على قدم وساق، وبدأت ايضاً في السعودية وهي على الطريق في لبنان، وبدأت في مصر منذ زمن. الخصخصة لا تحل كافة المشاكل، وقد تخلق أحياناً مشاكل أخرى إنما هذه المشاكل هي مشاكل مرغوب فيها.

القطاع المصرفي العربي

وختم القدسي قائلاً: "قطاع مصرفي بسيولة مرتفعة يعني ان المال موجود في العالم العربي بغض النظر عما إذا كان المال لدى الحكومات او الافراد. فحتى في الدول النفطية توجد شريحة تعاني من نقص في الرساميل خصوصاً على صعيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم. والأموال موجودة بصيغة ودائع لأن اصحابها لا يعرفون كيفية تشغيلها في ظل غياب الاستثمارات المقبولة. ولم تخدم المصارف التجارية بلدانها بما فيه الكفاية، حيث أن تدفق الاموال الى صغار المستثمرين بقي معدوماً خصوصاً وأنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحاجة الى رعاية واعادة هيكلة. اضافة الى ذلك، لا توجد مؤسسات استثمارية تأخذ الفكرة من الصناعي، تبرمجها وتدعو المهتمين بالاستثمار في بلد معين وفق دراسة مجدية. وصراحة يلزمنا في العالم العربي عشرات من شركات الوساطة المختصة بالعمل المصرفي الاستثماري. فنحن بحاجة الى شركات وساطة محلية تستهدف خدمة صغار ومتوسطي المستثمرين بتكلفة منخفضة، فتفتح قنوات استثمارية جديدة. أما ضعف شركات الوساطة على صعيد المنطقة وتراجعها فترجع اسبابه الى ان هذه الشركات ركّزت على أرباحها متجاهلة خسارة المستثمرين، فضلاً عن أنّ التفاؤل هو في طبع الفرد العربي الذي يأخذ مجازفات غير محسوبة بدقة كافية. ■

هذا مدير مسئول وأب لثلاثة
أطفال...ورجل مثالي فهو يربي
أولاده على ربط حزام السلامة
أثناء القيادة حتى في
المسافات كما يحرص
ارتداء الملابس
الواقية دائماً. سواء في مواقع
العمل أو الورش.

ولكن الأغرب من ذلك أن هذا المدير الذي يحرص على الاهتمام بكل صغيرة وكبيرة لم يفكر أبداً في الصيانة الوقائية لأنظمة التكييف في شركته!

للحصول على المزيد من المعلومات عن الصيانة الوقائية المخططة للمكيفات، اتصل بنا على الارقام المبينة ادناه او راسلنا على البريد الإلكتروني: info@zamilac.com

للعناية ثمارها.



الدمام: ٢٣٣٣ ٨٤٧ (٠٣) • الجبيل: ٦٦٦٦ ٣٤١ (٠٣) • الإحساء: ٣٨٣٨ ٥٢٠ (٠٣) • الرياض: ١٢٧٤ ٢٤١ (٠١) • القصيم: ٠٧٢٦ ٣٦٢ (٠٦) • تبوك: ٢٨٤٠ ٤٢٢ (٠٤)
جدة: ٠٠٢٠ ٦٧٠ (٠٢) • جيزان: ٢٩١٥ ٣٢١ (٠٧) • ينبع: ٢١٥١ ٣٢١ (٠٤) • مكة المكرمة: ٤١٦٧ ٥٤٦ (٠٢) • المدينة المنورة: ٦٨٢٩ ٨٣٨ (٠٤)

شركة أقطار: آلية عقارية متكاملة

"شركة أقطار الدولية للإستثمار العقاري والتطوير" مولود جديد سجل حضوره في عالم الشركات العقارية في المملكة العربية السعودية. اتّخذت من عبارة "قليل دائم خير من كثير منقطع" شعاراً لها "في سوق تتسم بالحيوية المستمدة، إلى حد بعيد، من توافر السيولة"، كما يرى مديرها العام فيصل عبد الله الزيدان.

ورغم مرور أقل من عام على تأسيسها حققت شركة أقطار إنجازات واضحة في السوق العقارية التي يتحدّث عنها مدير عام شركة أقطار فيصل عبد الله الزيدان:



فيصل عبد الله الزيدان

"الجديد هو أقطار"، يقول فيصل بن عبدالله الزيدان، "من خلالها سنطلق أفكاراً وتصورات جديدة تحل محل التقليدي منها بأسلوب مميّز يساهم في نهضة القطاع العقاري كقطاع اقتصادي حيوي في المملكة".

"قليل دائم خير من كثير منقطع" شعار "أقطار" وزادها على دروب المستقبل. الطموح لغتنا نخاطب به المساهم الذي نوفّر له آلية عقارية متكاملة من عقود قانونية وعقارات مبنية لحاجات مختلفة سكنية وتجارية وسياحية. آلية واثقة من أدائها وعملها من البديهي أن يكون الربح من نصيبها. فخلال سنة كاملة من عمرها، حققت "أقطار" إنجازات كثيرة، منها عمارة الفلق في مكة المكرمة حيث لم يستغرق طرح الإكتتاب إلى تصفية المساهمة أكثر من شهرين وكانت العوائد بحدود 7 في المئة لكل سهم. هذا إنجاز نفتخر به. المهم أن لا يحرص المساهم على الربح السريع لأنه كلما ارتفعت المجازفة ارتفعت فرص الربح. ولا بُدّ من انتشار الثقافة الاستثمارية بين المودعين ونحن بإنتظارهم."

السيولة

يرى زيدان بأنّ "الطفرة التي تشهدها السوق العقارية ظاهرة صحيّة مردها بالأساس إلى الأحداث الدولية وانخفاض سعر الفائدة، ما أدى إلى تحرك العوائد الباحثة عن الإستثمار. فإذا اعتبرنا، على مستوى المملكة، بأنّ نسبة الزكاة بحدود 2,5 في المئة ونسبة التضخم سنوياً 2,5 في المئة فإنّ نجاح أيّ مشروع يرتبط بمردود ربحي سنوي لا يجب أن يقل عن 10 في المئة. حالياً المصارف لا تقدم هذه النسبة ما يحرّك الودائع بحثاً عن استثمارات."

وعن أهمية السيولة بالنسبة للقطاع العقاري السعودي، يقول **الزيدان**: "السيولة عامل حيوي بلا شك. المطلوب من المودعين والمصارف، إسلامية وغير إسلامية، التحلي بالشجاعة وتوظيف أموالهم في العقار القطاع الحيوي والمربح، الذي من الممكن أن يمرض ولكنه لا يموت."

■ **ماذا عن العوامل السلبية في الإقتصاد السعودي من ارتفاع نسبة الدين العام وتأرجح أسعار البترول؟**

□ لا خوف على القطاع من جراء كل ذلك"، يشير **الزيدان**، "في حال قرّر المودعون التوجه إلى العقار. وبذلك يساهمون في نمو قطاع حيوي تتوزّع فوائده على قطاعات عدة كالسياحة والتجارة وغيرهما. بالمقابل فإنّ السلطات الرسمية مطالبة بمعالجة العقبات الإدارية التي تواجه الشركات العقارية في الدوائر العامة من بلديات وغيرها.

معيار النجاح

"لأسلوب عمل الشركات دور مهم في حيوية القطاع العقاري"، يشير **الزيدان**، "الإستثمار العقاري في نهاية المطاف عبارة عن خدمة مميّزة، وهذه الميزة هي معيار نجاح أي شركة، لأنها تحمل ستراتيجيتها ونظرتها البعيدة والثاقبة للأمور. البلد واسع والنمو السكاني كبير، والمطلوب أسلوب عمل جيد للشركات.

"ولكن عن أي عقار نتحدث؟" "نحن نتحدث عن العقار كمجموعة خدمات تجارية أو سياحية وغيرها تتضمنها سلة واحدة، وليس مجرد قطعة أرض فقط نقسمها ونوزّعها على من يريد."

"حان الوقت لكي نغير النظرة الخاطئة للعقار بأنه وسيلة للربح السريع. يجب العمل للمستقبل والإستمرارية هي معيار نجاح الشركات." ■

التجديد لـ ناصر النويس في رئاسة المجموعة
"أريج" تلغي قرار زيادة رأس المال

لم يمض أكثر من أربعة أشهر على قرار المساهمين في المجموعة العربية للتأمين "أريج" الذي جاء بالإجماع لزيادة رأس المال حتى أعلنت المجموعة نيّتها إلغاء عرض الاكتتاب في أسهم الحقوق الذي تمّ إقفاله في الخامس عشر من الشهر نفسه.

جاء هذا القرار في أعقاب اجتماع مجلس إدارة المجموعة أواخر تشرين الأول/ أكتوبر الماضي، وذلك نتيجة لانسحاب أحد المساهمين الحكوميين في المجموعة والذي سبق أن أكّد نيّته الموافقة على الاكتتاب في طرح حقوق إصدار الأسهم، علماً أنّ الالتزام بالاكتتاب كان أحد المنطلقات الجوهرية التي استند إليها طرح الحقوق المذكورة.

وكانت الجمعية العمومية غير العادية للمجموعة العربية للتأمين "أريج" التي التأمت مطلع تموز/ يوليو الماضي أقرّت زيادة رأس مال "أريج" بعد إجماع المساهمين على مبادرة إعادة رسملة المجموعة وتعزيز قوتها المالية. وبلغت قيمة الزيادة 100 مليون دولار على أن تتم من خلال طرح إصدار أسهم الحقوق لجميع المساهمين.

إلاّ أنّه وبعد اتّخاذ القرار بإلغاء الاكتتاب، ستقوم المجموعة بإرجاع المبالغ التي دفعها المساهمون. ومن المتوقّع أن تعلن المجموعة قريباً عن تاريخ استئناف تداول أسهمها في أسواق الأوراق المالية وتوزيع شهادات الأسهم الجديدة، وذلك بعد القيام بالاستشارات اللازمة مع الجهات التنظيمية المعنية في هذا المجال.


ناصر النويس

أمّا خطة إعادة هيكلة رأس مال المجموعة فكان من المفترض أن يتمّ تنفيذها على مرحلتين، إذ يصار في المرحلة الأولى إلى إضفاء الخسائر المتراكمة مقابل رأس المال الصادر والمدفوع والاحتياطيات، الأمر الذي سيمكّن المساهمين من المشاركة في الأرباح المستقبلية للمجموعة، وذلك من خلال خفض عدد الأسهم الصادرة من 360 مليون سهم إلى 150 مليوناً بعد إلغاء كل الأسهم الحالية وإعادة إصدار خمسة أسهم جديدة عن كل 12 سهماً هي بحوزة المساهمين، على أن يحافظ السهم على قيمته الاسمية والبالغة دولاراً واحداً فقط.

أمّا في المرحلة الثانية، فسيتم زيادة رأس المال الصادر للمجموعة من خلال إصدار 100 مليون سهم عادي على أساس حق الأولوية (أسهم الحقوق) وسيتم عرضها على جميع المساهمين وحملة إيصالات الإيداع الدولية الحاليين بنسبة اثنين من أسهم الحقوق لكل ثلاثة أسهم عادية بحوزة المساهمين آخذين في الاعتبار تأثير خفض رأس المال.

تحسّن الأداء المالي

في المقابل، وعلى الرغم من قرار إلغاء الإكتتاب، أحرزت المجموعة تطوّراً في تنفيذ ستراتيجية تحسين أوضاعها واستكمال عملية إعادة الهيكلة المالية والتي باشرت في تنفيذها منذ عامين للتخلّص من الخسائر المتراكمة من الميزانية العمومية للشركة.

مجلس الإدارة الجديد

بحضور 62 في المئة من المساهمين بالمجموعة، عُقد الاجتماع الحادي عشر والأخير للجمعية العمومية للمجموعة آخر تشرين الأول/ أكتوبر الماضي تمّ خلاله إعادة تشكيل مجلس الإدارة لمدة ثلاث سنوات مقبلة مؤلفاً من تسعة أعضاء، وتقرر إعادة تعيين برايس ووترهاوس كوبرز كمراقبين للحسابات للعام 2002.

ترأس الاجتماع رئيس مجلس إدارة المجموعة ناصر محمد النويس الذي أُعيد انتخابه رئيساً لمجلس الإدارة، إضافة إلى الأعضاء الحاليين نور الدين عبد الله نور الدين، خالد جاسم بن كلبان، حامد صالح السيف علي رشيد البدر (نائب الرئيس)، د. سالم محمد بن غربيه ود. عمر اللافي الحسومي، وتمّ انتخاب عضوين جديدين هما خالد علي البستاني ومحمد خليفة الفهد.

كما قام المجلس بتشكيل اللجنة التنفيذية وأعاد تشكيل لجنة التدقيق.

أهم النتائج المالية للمجموعة العربية للتأمين (ألف دولار اميركي)

	30 أيلول/ سبتمبر 2001	30 أيلول/ سبتمبر 2002
إجمالي الأقساط المكتتبة	187.416	172.309
دخل الاستثمارات	26.657	31.338
مصاريف التشغيل	28.722	27.946
الخسارة الصافية بعد الضرائب وحقوق الأقلية	(51.084)	(13.315)
الموجودات الاستثمارية	861.982	859.961
المخصصات الفنية الصافية	801.406	770.345
حقوق المساهمين	197.259	137.093
إجمالي الموجودات	1.501.128	1.391.919
القيمة الدفترية لكل سهم (دولار أميركي)	1.34	0.93

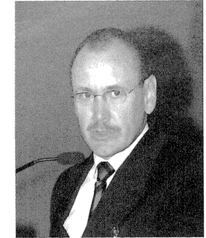
وأشار مجلس الإدارة في اجتماعه إلى أنه قبل طرح حقوق إصدار الأسهم كانت المجموعة تتمتّع بالفعل برأس مال يكفي لتلبية متطلبات محفظة أعمالها الحالية والتي تمّ تخفيض نسبة التعرّض فيها لفئات الأعمال شديدة التقلّب.

وأظهرت نتائج المجموعة للربع الثالث من العام الجاري تحسّناً في عمليات الاكتتاب التأميني لعمليات إعادة التأمين التي تباشرها المجموعة من مقرّها الرئيسي في البحرين وكذلك شركات التأمين التابعة لها.

فقد سجّلت عمليات إعادة التأمين للمجموعة وشركات التأمين الفرعية لها أرباحاً صافية في عمليات الاكتتاب التأميني بلغت 5,8 ملايين دولار أميركي خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري مقارنة بخسارة قدرها 48,5 مليون دولار أميركي في الفترة نفسها من العام الماضي، ما يدل على إحراز تقدم في تنفيذ الستراتيجيات المعدلة للاكتتاب التأميني التي تتبعها المجموعة.

وبلغ حجم الأقساط المكتتبة من قبل المجموعة خلال الأشهر التسعة الأولى من هذا العام 172,3 مليون دولار مقارنة بـ187,4 مليوناً في الفترة نفسها من العام الماضي، وذلك على الرغم من انخفاض حجم العمل نتيجة خروج الشركة من أعمال التأمين على الطيران التي تعاني من التقلبات الشديدة والتي كانت تشكّل عنصراً رئيسياً من عناصر أعمال الشركة.

وكسائر أسواق التأمين العالمية لا تزال المجموعة متأثرة من تداعيات الأحداث التي جرت في العام 2001، وقد اعتمدت "أريج" مخصصات إضافية قدرها 4,9 ملايين دولار لعمليات استرداد مستحقات إعادة التأمين من شركة "تيسي" المتخصصة في إعادة التأمين على الطائرات، إضافة إلى خسائر استثمارية قدرها 4,2 ملايين دولار من استثمارات معينة طويلة الأجل تمّ التعرّض لها في السنوات الماضية، كما تمّ اعتماد مخصصات إضافية لمواجهة نتائج الأمور والمسائل المتعلقة بالماضي مثل تدهور وضع المطالبات الخاصة بـ"أريج" في المملكة المتحدة التي تجري تصفيتها في الوقت الحاضر والمخصصات المالية الإضافية لشركة CNIA. وقد نتج عن هذه المخصصات تكبّد المجموعة لخسائر تشغيلية قدرها 13,3 مليون دولار للأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقارنة بمبلغ قدره 51,1 مليوناً في الفترة نفسها


أودو كروغر

من العام الماضي.

ويقول الرئيس التنفيذي للمجموعة **أودو كروغر** تعليقاً على هذه النتائج: "من الأهمية بالنسبة للمساهمين أن يدركوا ومن مسؤوليتنا أن نوضح لهم ماهية النتائج التي تتعلق بالمطلوبات الخاصة بالسنوات السابقة لتنفيذ ستراتيجيتنا التصحيحية في عام والتي يجب أن نواصلها الآن وبنتائج السنوات الأخيرة. ومن المؤكّد أنّ هناك اشتراطاً قانونياً بالوفاء بهذه الالتزامات والمطلوبات الناشئة في السنوات السابقة فيما نواصل مسيرتنا وتقدمنا، وقد نجحنا في تخفيض هذه الالتزامات بشكل كبير. وعلى الرغم من ذلك، فإنّ المؤشرات المشجعة تكمن في نتائج السنوات الأخيرة التي تشير إلى عودتنا إلى الربحية".



مبنى أريج

وشريكاً لضمانات الخليج

وفي وقت لاحق، أعلنت المجموعة عن شرائها حصة كبيرة في شركة ضمانات الخليج التي تُعد من أكبر موزّعي منتجات تمديد الضمان Extended Warranty في أسواق دول مجلس التعاون.

وتوفّر شركة ضمانات الخليج (تأسست منذ سبع سنوات) تغطية ضمان للسيارات الجديدة والمستعملة. وقد وصل حجم مبيعاتها إلى 250 ألف عقد ضمان. وتقدّم خدماتها بالتعاون مع الموزّعين الرئيسيين والشركات المصنعة للمركبات من خلال عدد من شركات التأمين في هذه الأسواق. علماً أنّ "أريج" تقدّم خدمات إعادة الضمان للشركة منذ العام 1997.

وقال **كروغر** إنّ هذه الخطوة تعكس التزام المجموعة المتواصل في المساهمة بتطوير شبكة متكاملة وفاعلة للخدمات التأمينية في أسواقها الرئيسية في الدول العربية والأفريقية.

ومن المتوقّع بموجب الشراكة أن تساهم "أريج" بتوسيع الأنشطة التسويقية لمنتجات تمديد الضمان في الأسواق التي تمتد فيها شبكة فروع وشركاء "أريج" في الأسواق الإقليمية. وتتطلع شركة ضمانات الخليج إلى توسيع أعمالها من خلال تنويع منتجات تمديد الضمان لتشمل الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية ومنتجات تقنية المعلومات.

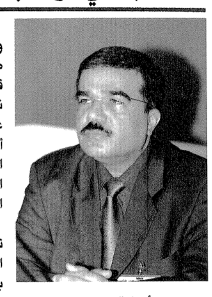
وأشار الرئيس التنفيذي لشركة عمان الوطنية للاستثمار القابضة (الشركة الأم لضمانات الخليج) **أكبر علي حبيب** إلى احتفاظ شركة ضمانات الخليج بحصة 34 في المئة، لافتاً إلى أنّ "كفاءة "أريج" وخبراتها في تسعير وتسويق المنتجات ستضيف ميزة هامة للأنشطة الحالية لضمانات الخليج، وذلك من خلال زيادة قدرتها على تلبية احتياجات السوق بشكل أسرع. وسيتم تصميم منتجات تمديد الضمان داخلياً بواسطة الشركة نفسها وحسب احتياجات الزبائن، على أن تطرح بأسعار تنافسية". ■



رحلة عمل أم ترفيه؟
لم الاختيار مادام بإمكانكم الجمع بينهما معاً
تتمتع كافة فنادق كراون بلازا بمواقعها المتميزة، وديكوراتها العصرية الأنيقة، وبتجهيزها بأحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا من تسهيلات، الأمر الذي جعلها تحظى بإقبال كبيرٍ من قبل الضيوف القادمين لقضاء العطلات، تماماً كما هو الحال دوماً بالنسبة للضيوف من التنفيذيين ورجال الأعمال. ويمكنكم الآن التمتع بتجربة الإقامة في فنادق كراون بلازا في الشرق الأوسط في كل من:
مصر
منتجع كراون بلازا شرم الشيخ
الأردن
عمره كراون بلازا عمان*
منتجع كراون بلازا البتراء
الكويت
كراون بلازا الكويت
لبنان
كراون بلازا بيروت
المغرب
كراون بلازا الدار البيضاء
سلطنة عمان
كراون بلازا مسقط
السعودية
كراون بلازا جدة
الإمارات
كراون بلازا أبوظبي
كراون بلازا دبي
*سيحمل علامة تجارية جديدة في عام ٢٠٠٢
للحجز يرجى الاتصال بأحد الهواتف المجانية التالية:
البحرين ٨٨٠ ٨٠٠ مصر ٤٤٣٣٣٢٢ ٠٨٠٠ الأردن ٢٢٦٦٦ ٨٠٠
الكويت ٢١٠٠ ٤٧٣ التحويلة ٦٢٣٣ قطر ٩٧١٢٣٤ ٠٨٠٠
السعودية ١٤٦٥ ٨٩٧ ٨٠٠ الإمارات ٤٦٤٢ ٨٠٠
من كافة الدول الأخرى في الشرق الأوسط يرجى الاتصال بدبي
هاتف*: ٣٣١١٧٣٢ ٤ ٩٧١ أو الفاكس*: ٣٣١١٦٢٩ ٤ ٩٧١
*تسري رسوم المكالمات الدولية
كراون بلازا
فنادق ومنتجعات
www.crowneplaza.com

ظاهرة التأمين التكافلي في تزايد مطرد

أحمد الجناحي: تواكب نشاط الصيرفة الإسلامية



ظاهرة التأمين التكافلي - التأمين وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية - تشق طريقها لتأخذ حيّزاً لا يستهان به في قطاع التأمين. ومن يرصد النشاط الذي تحقق في الآونة الأخيرة في غير بلد عربي، لا سيما في منطقة الخليج، يلاحظ أنّ هذه الظاهرة في تنام مطرد، وأنّ الفترة المقبلة ستشهد ولادة العديد من المؤسسات العاملة في مجال التأمين التكافلي.

فهل ظاهرة التأمين التكافلي في حالة تنام؟ وما هي أسباب ذلك؟ وهل ثمة اختلاف في مفاهيم التأمين التكافلي بين بلد وآخر؟

هذه الأسئلة وسواها كانت محور حوار مع رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة التكافل الدولية - مقرّها البحرين - أحمد الجناحي.

يستهل **أحمد الجناحي** حواره بالحديث عن الوعي التأميني معتبراً أنه متخلّف فيقول: "التأمين بشكل عام متخلّف من حيث الوعي والنشاط والرغبة في الحصول على الغطاء التأميني الذي يوفّر دعماً للأفراد والمجتمع، ويساعد على حماية القوى العاملة من عوامل البطالة والفقر، ويعزز إمكانات البنى التحتية المختلفة. وأي ازدياد في الوعي التأميني، وأي تركيز على تطوير هذا المفهوم بمنظوره الشامل، ينبغي أن يكون مرغوباً به ومرحّباً فيه، فيتمّ دفعه بالاتجاه الصحيح من قبل الحكومات والسلطات التشريعية والرقابية".

وتابع **الجناحي**: "إنّ وجود شركات تأمين تعمل وفق الضوابط الشرعية وتطرح المنتجات المسماة بالتأمين التكافلي، لن يأخذ من حصة شركات التأمين التقليدي، بل سيزيد من الطاقة الاستيعابية لشركات التأمين عامة، كما أنّ ذلك سيسهم في خلق شريحة من المتعاملين الراغبين في الحصول على الغطاء التأميني ذي الصفة الشرعية، بعيداً عن التقليل من حصص الشركات القائمة. وإذا اتفقنا أساساً على أنّ الوعي التأميني متواضع، وأنّ حصة شركات التأمين تعتبر ضئيلة مقارنة بالناتج المحلي الإجمالي (G.D.P.)، فإنّ أي زيادة في حصة الشركات، من خلال الوعي، لأمر مرحّب به سواء كانت هذه الزيادة تقليدية أو إسلامية.

مواكبة الصيرفة الإسلامية

وفي إجابته على نشاط التأمين التكافلي يرى **الجناحي** أنّ هناك ظاهرة تنام، ويعزوها إلى تزايد الوعي في مجال الصيرفة الإسلامية ويوضح ذلك قائلاً: "التنامي يتزامن مع تزايد الوعي في مجال الصيرفة الإسلامية. فالتأمين التكافلي والصيرفة الإسلامية يمشيان يداً بيد، فحيث توجد كثرة من المتعاملين مع البنوك الإسلامية من خلال الاعتمادات المستندية على سبيل المثال تتولّد الحاجة إلى التغطية التأمينية. وإذا توفّر البديل الشرعي ليتحوّل المتعاملون إليه وتزداد بالتالي النشاطات التجارية. ومثل ذلك ينطبق على النشاطات المصرفية الأخرى كالقروض العقارية وبطاقات الائتمان التي تتطلب التأمين على الحياة لتغطية مخاطر السداد، وكذلك الأمر بالنسبة إلى القروض الشخصية والاستهلاكية".

وتابع رئيس مجلس إدارة شركة التكافل الدولية فقال: "هناك طفرة مصرفية إسلامية، ولا بدّ أن تترافق معها اقتصادياً وعملياً منتجات تأمينية إسلامية تتفق وأحكام الشريعة، ما يضع مسؤولية كبيرة على شركات التأمين الصغيرة، فتأخذ على عاتقها مسؤولية إيجاد الصيغ البديلة لإرضاء عملاء المؤسسات المالية والمصرفية.

انتشار سريع

أمّا عن ظاهرة تنامي شركات التأمين التكافلي، فإنّ **الجناحي** يُسوّق أدلة حسية من خلال استعراضه السريع لولادة عدد من الشركات خلال الفترة القريبة الماضية. يقول **الجناحي**: "في الكويت لم يكن هناك أي شركة تأمين تكافلي قبل سنتين، بينما حالياً هناك 3 شركات عاملة في هذا المجال وهي: "الأولى للتكافل"، "التكافل التأميني" ثمّ شركة "التأمين الإسلامية" في مجال التكافل. ويتوقّع **الجناحي** أن تشهد سوق الكويت المزيد من النشاط في حقل التأمين التكافلي انطلاقاً من النشاط الحاصل في مجال الصيرفة الإسلامية، حيث تشكّل الكويت مرتكزاً، ربما بفضل بيت التمويل الكويتي، للعديد من المؤسسات المالية والاستثمارية التي يتعدّى نشاطها الكويت إلى بلدان أخرى خليجية وأجنبية".

أمّا في الإمارات فيضيف **أحمد الجناحي** قائلاً: "خلال فترة الـ 6 أشهر الماضية، صدرت في الإمارات 3 تراخيص للتأمين التكافلي إحداها شركة الإمارات للتكافل، وهي شركة مساهمة عامة، تمّ الإعلان عنها في إمارة أبو ظبي، كما تمّ الاكتتاب بكامل رأس المال البالغ 50 مليون درهم".

وأضاف: "وهناك شركة أخرى تأسست في أبو ظبي هي شركة أبو ظبي الوطنية للتكافل، بدعم من بنك أبو ظبي الإسلامي، كما صدرت رخصة في إمارة الشارقة لشركة تكافل إسلامي من بين مؤسسيها بنك الشارقة الوطني الذي تحوّل مؤخراً إلى الصيرفة الإسلامية بعد مساهمة بيت

التمويل الكويتي فيه بنسبة 20 في المئة".

ويضاف إلى ذلك شركة في دبي للتأمين الإسلامي تابعة لـ بنك دبي الإسلامي. أمّا في قطر، فهناك شركة قطر الإسلامية للتأمين التي تقوم بنشاط ملحوظ منذ فترة.

السعودية: انتظار

وفي سياق الحديث عن انتشار التأمين الإسلامي، لا بدّ من التوقف عند السوق السعودية الكبيرة حيث يشار إلى أنّ النشاط الشرعي في مجال التأمين لا زال محصوراً لغاية الآن بشركة الوطنية للتأمين التعاوني "التعاون" التي تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. وسيكون أمام هذه الشركة مجال واسع للعمل بعد صدور قانون التأمين الإلزامي على السيارات اعتباراً من منتصف رمضان المقبل، أي في النصف الثاني من تشرين الثاني/ نوفمبر الجاري.

غير أنّ قطاع التأمين السعودي ينتظر وفي وقت قريب صدور التشريعات الناظمة لهذا القطاع، بعد أن بدأ الحديث عنها منذ بضع سنوات. ولم يتضح بعد ما إذا كانت السلطات السعودية ستتيح العمل بصورة قانونية في مجالي التأمين التقليدي والتكافلي في آن أو أنها ستحصر ذلك فقط بالتأمين التكافلي. وفي كلا الحالتين، فإنّ السوق السعودية الكبيرة ستشكّل طفرة تأمينية كبيرة بالنسبة إلى النشاط التأميني بنوعيه، الأمر الذي سيمهّد لقيام شركات جديدة على غرار شركتي "التعاون" و"ميثاق".

اختلاف "الشرقين"

وأمام ظاهرة انتشار التأمين التكافلي المرتقب أن تشهد نمواً مطرداً في السنوات الآتية، يبرز سؤال حول ما إذا كان هناك اختلاف في مفاهيم التأمين التكافلي بين الشركات العاملة حالياً أو تلك التي يرتقب تأسيسها. يقول رئيس شركة التكافل الدولية **أحمد الجناحي**: "في الواقع هناك اختلاف بين المدرسة الشرعية الممثلة بشيوخ وعلماء الدين العرب، وبين نظرائهم من شيوخ وعلماء دين في الشرق الأقصى (شرق آسيا) حيث بدأ التأمين التكافلي فيه منذ أكثر من 10 سنوات".

إذاً، يضيف **الجناحي**: "الاختلاف ليس بين شركة وأخرى ولكن بين منطقة وأخرى. فالتكيّف الشرعي المطبّق في ماليزيا وباقي دول شرق آسيا، جزء منه غير مطبّق في منطقتنا بسبب اختلاف المدرسة الفكرية لعلماء الشريعة في المنطقتين".

ويمكن الاستنتاج أنّ هذا الاختلاف بين المنطقتين عائد إلى خصوصية كلّ منهما وإلى الاعتبارات الثقافية والظروف التاريخية لكل منهما. ويمكن القول أيضاً إنّ النشاط الإسلامي في شرق آسيا مصرفياً ومالياً واستثمارياً وتكافلياً يبدو أكثر مرونة.

الابتكار والتسويق

وإزاء النشاط المتزايد لشركات التأمين التكافلي القائمة وتلك الناشئة حديثاً والمتوقّع إنشاؤها، يبرز سؤال حول الدور الذي ينبغي أن تضطلع به هذه الشركات. يجيب **أحمد الجناحي**: "في الواقع هناك دوران أساسيان، الأول هو دور الابتكار، أي خلق منتجات وخدمات جديدة تلاقي احتياجات هذه الشريحة الواسعة الراغبة في التأمين التكافلي. أمّا الدور الثاني وهو الأهم فيتمثّل في ضرورة نشر الوعي التأميني عبر المنتج التكافلي، وبالتالي فإنّ نجاح أي شركة يبقى رهناً في مدى قدرتها على البيع والتسويق والتوزيع بهدف الوصول إلى المستهلك".

ولفت إلى الإمكانات المتاحة أمام منتج التأمين التكافلي عبر المصارف سواء كانت هذه المصارف إسلامية أم تقليدية، مشيراً إلى القاعدة الواسعة لعملاء هذا المنتج.

ولدى سؤاله حول مدى إمكانية قيام تزاوج بين شركات التأمين التكافلي والتقليدي على غرار أقسام الصيرفة الإسلامية التي نشأت لدى العديد من المصارف التقليدية، سواء العربية منها أم الأجنبية، استبعد **الجناحي** ذلك مشيراً إلى الاختلاف الجذري في النظر إلى الفائض المتكون وقال: "الفائض لدى شركات التكافل وبعد سداد المطالبات والمصاريف ليس ملك حملة الأسهم بل هو ملك حملة الوثائق كلّ بحسب قيمة الوثيقة، وبالتالي فإنّ شركات التكافل ملزمة بإعادة هذا الفائض. وإذا أقرّت الشركات التقليدية بهذا المبدأ، فإنها تتحوّل تلقائياً إلى شركات إسلامية".

أمّا في حال حصول عجز لدى التكافل فكيف يكون الحل؟ يقول **الجناحي** عبر التزام حملة الأسهم بمنح الشركة القرض الحسن (أي بفائدة صفر في المئة) وبقدر ما تحتاج الشركة لتعود إلى حالة الفائض.

التأمين التكافلي لن يأخذ من حصة التأمين التقليدي

■ ■

للبحرين دورٌ مميّز في احتضان المؤسسات المالية الإسلامية

الإعادة التكافلية

ويصل الحوار مع **أحمد الجناحي** في مجال التأمين التكافلي إلى موضوع شركة الإعادة التكافلية التي كان ومنذ فترة، المحرك الرئيسي باتجاه تأسيسها في مملكة البحرين. فأين أصبحت هذه الشركة؟ يقول **الجناحي**: "الرخصة المبدئية بشأن الشركة صدرت عن وزارة الاقتصاد والتجارة التي كانت المرجعية في مملكة البحرين قبل الانتقال إلى نظام الإشراف الموحّد وإخضاع قطاع التأمين لمؤسسة نقد البحرين. ورأس مال الشركة هو 100 مليون دولار أميركي. وهناك مساهمات مبدئية من دول إسلامية ومن بلدان في الشرقين الأوسط والأقصى، إضافةً إلى مساهمات من بعض الجاليات الإسلامية. فالفكرة دخلت حيّز التنفيذ، لكن الإعلان الرسمي ينتظر التوقيت الملائم.

وقال: "إنّ الهيئات الشرعية تطالب بضرورة تأسيس شركات لإعادة التكافل، ولكن حالياً، وفي غياب ذلك، أجازت الهيئات المعنية إمكانية اللجوء إلى شركات الإعادة التقليدية مع وضع ما أمكن من الشروط الفنية والقانونية إلى حين توافر البديل الصحيح".

البحرين: الاحتضان

وختم **الجناحي** حواره بالجواب على سؤال حول ما يمكن أن تقدّمه السوق المالية الإسلامية في البحرين لشركات التكافل فقال: "في مملكة البحرين مزايا صلبة تمكّنها من أن تلعب دوراً مميّزاً في احتضان المؤسسات المالية الإسلامية سواء كانت مصرفية أو تأمينية أو محاسبية، وذلك في ظل تشريعات حديثة ومميّزة تجعل من البحرين نقطة مفصلية مؤثرة لخدمة المنتجات الإسلامية بأشكال مختلفة. والمعروف أنّ قطاع التأمين يعمل منذ أشهر تحت مظلة مؤسسة نقد البحرين". ■

شركة ضمان القرض العقاري الجزائرية

فوميري: السوق غير مستغلة

المرحلة الجديدة التي تعيشها سوق التأمين الجزائرية تتبلور على 3 محاور: الانفتاح، التشريعات، والوعي التأميني. وفي موازاة هذه المحاور، ظهرت شركات التأمين المتخصصة العامة والخاصة، وإن كان القطاع الحكومي لا يزال يستأثر بالحصة الأكبر من هذه السوق، ومع أنّ التوقّعات حول الحجم الإجمالي للسوق تُقارب المليار دولار، إلاّ أنّ الآراء متفقة على أنّ السوق لا زالت غير مستغلة بالشكل الوافي. وتشهد الفروع توسّعاً لجهتي التنويع وحجم الأقساط، واللافت هو نمو وانتشار المنتج التأميني العقاري مع مباشرة الحكومة برنامج إنشاء أكثر من 500 ألف وحدة سكنية. "إنّها سوق واعدة والباب مفتوح أمام الجميع" يقول رئيس ومدير عام شركة ضمان القرض العقاري د. مراد فوميري.

د. مراد فوميري

يرى رئيس ومدير عام شركة ضمان القرض العقاري د. مراد فوميري أنّ سوق التأمين الجزائرية هي سوق جديدة بالنسبة للشركات الخاصة، غير أنّ الشركات الحكومية موجودة منذ أكثر من 30 عاماً وهي تملك الحصة الأكبر في السوق. وقد بات الباب مفتوحاً أمام شركات القطاع الخاص الجزائرية أو العربية أو الأجنبية للعمل في هذا القطاع. وتعمل شركات الضمان حالياً على توسيع رقعة منتجاتها. وعلى الرغم من أنّ حجم الأقساط السنوية يراوح ما بين 500 و800 مليون دولار، فإنّ السوق لا تزال غير مستغلة بالشكل الكافي. وفي ما خص شركات إعادة التأمين، فهناك شركة واحدة مشتركة ما بين الجزائر وليبيا ومقرّها لندن. وجميع معاملات شركات التأمين العامة المتعلقة بالإعادة تنحصر بهذه الشركة؛ أمّا الشركات الخاصة فلها مطلق الحرية في التعامل مع شركات الإعادة التي تختارها هي.

بين التشريع والوعي

يؤكّد د. فوميري أنّ قانون الضمانات الذي يرعى شؤون قطاع التأمين في الجزائر هو قانون شامل وكامل، إلاّ أنّ المعضلة تبرز عند التطبيق. فكما هو معلوم، فإنّ تطبيق القانون يتطلب بعض الوقت خصوصاً من الشركات التي عليها القيام بنوع من المواءمة بين القانون والواقع الميداني الحالي. ويضيف: "إنّ تطوّر ونمو سوق التأمين يظل ناقصاً في غياب الوعي التأميني. انطلاقاً من هنا، أنشأت الجزائر مدرسة وطنية للتأمينات تُعنى بوضع إطارات العمل للشركات من النواحي المحاسبية والاكتوارية... الخ. وفي الوقت عينه، نعمل على نشر الوعي وتعزيز الثقافة التأمينية بين المواطنين من خلال وسائل الإعلام المختلفة".

مع انفتاح السوق ودخول الشركات الأجنبية ذات الإمكانات الضخمة، يبرز التخوّف من أن تؤدي المنافسة إلى تحطيم الأسعار ما يعود بالخسائر على الشركات الوطنية. وفي هذا الصدد، يقول **فوميري**: "إنّ وزارة المالية هي التي تحدد الأسعار من خلال قانون الضمان، وتترك للشركات هامشاً للتحرّك في التسعير يراوح بين 2 و3 في المئة. ومن الضروري تحديد الأسعار درءاً لتحطيم الأسعار خصوصاً لبعض المنتجات.

فعلى سبيل المثال، فإنّ المنتج التأميني العقاري يرتبط بالقروض العقارية التي تُعطى عادة على مدى طويل بين 15 و20 عاماً، وبالتالي فإنّ الخسائر تكون أكبر بأضعاف في حال حدوث تكسير أسعار". كما يشدد على أهمية تحديد الأسعار في ظل التشدد الذي تمارسه شركات الإعادة العالمية بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001 وما تبعها من كوارث طبيعية. ويتابع: "لقد ارتفعت جميع العقود الجديدة خصوصاً في قطاعي النقل الجوي والبحري، ووصلت نسبة الزيادة في بعض الأحيان إلى نحو 30 في المئة وهذه نسبة كبيرة. لكن المطمئن في الأمر أنّ الجزائر سوق ممتازة تأمينياً لأنها لم تشهد أية حوادث كوارثية منذ زمن بعيد. لهذا ضغطت الشركات الجزائرية على الشركات العالمية لتخفيض نسبة الزيادة معتمدة على إحصائيات ودراسات قامت بها أثبتت ربحية قطاع التأمين. وأعتقد أنّ المستقبل يحمل زيادة في الأسعار خصوصاً مع استمرار الأزمة السياسية في منطقة الشرق الأوسط، فضلاً عن مسألة الضربة العسكرية المحتملة على العراق".

الضمان العقاري

تأسست شركة ضمان القرض العقاري العام 1998 لكنها باشرت أعمالها في العام 2000، وهي تابعة كلياً للقطاع العام. وعن الشركة يقول **فوميري**: "شركة ضمان القرض العقاري متخصصة في تقديم منتجات التأمين المترافقة مع القروض العقارية الممنوحة للمواطنين ذوي الدخل المحدود، وهي تقدم رزمة من المنتجات تشمل التأمين على العقار، التأمين على الحياة والتأمين ضد الحرائق. وهذه الرزمة ملزمة لأيّ مواطن يريد الحصول على قرض عقاري. وقد حققت الشركة في العام 2001 أرباحاً إجمالية بلغت نحو مليون دولار. وأتوقع أن ترتفع الأرباح في السنوات المقبلة خصوصاً وأنّ الحكومة باشرت تنفيذ مشروع بناء 500 ألف وحدة سكنية على مدى 3 سنوات بتكلفة تصل إلى نحو 2 مليار دولار. فالسوق كبيرة جداً. ويذكر أنّ هذا المشروع هو برنامج عاجل أي أن هنالك المزيد من الوحدات السكنية الإضافية مستقبلاً، كما أنه من الممكن أن نقدم منتجاتنا لمشاريع عقارية ينفذها القطاع الخاص الجزائري أو العربي". ■

al Alamiah العالمية

تتقدم مجموعة العالمية بالتهنئة لرئيسها

السيد / محمد الشارخ

بمناسبة نيله جائزة

صاحب الرؤية الإلكترونية للعام













بعد مرارة الشركات العالمية

دعوات لتعزيز شركات إعادة التأمين العربية



الوزير بشارة مرهج يتوسط أبراهام ماتوسيان (اليمين) وعبد الخالق رؤوف خليل

شكّلت المتغيرات في سوق التأمين وتعظيم دور شركات إعادة التأمين العربية الحالية في ضوء تشدد شركات الإعادة الكبرى مع تقييم تجربة المجمّعات العربية وإمكانية تطويرها، العنوان الرئيسي للندوة التي نظّمها الاتّحاد العام العربي للتأمين في بيروت، بالتعاون مع جمعية شركات الضمان في لبنان وبرعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري** ممثلاً بوزير الدولة **بشارة مرهج**.

تحدّث في الندوة، التي شارك فيها نحو 170 مدعواً من 18 دولة عربية، كلّ من رئيس مجلس إدارة الشركة المصرية لإعادة التأمين **همام بدر** عن التغييرات التي طرأت على السياسة الاكتتابية للمعيدين بعد أحداث الحادي عشر من أيلول/ سبتمبر، والمدير التنفيذي من قسم إعادة التأمين في المجموعة العربية للتأمين "أريج" في البحرين **ياسر البحارنة** عن تعظيم دور معيدي التأمين العرب في استيعاب التأمينات التقليدية في ضوء تشدد المعيدين. كما تناول رئيس مجلس إدارة شركة أونيون فرانكو آراب للتأمين وإعادة التأمين UFA **هنري شلهوب** موضوع أحداث الحادي عشر من أيلول/ سبتمبر وتأثيراتها على صناعة التأمين وإعادة التأمين العربية.

أمّا مدير عام شركة التأمين العربية في لبنان **فادي شماس** فتحدث بدوره عن تأمين أخطار الإرهاب والتخريب بعد أحداث أيلول/ سبتمبر، في حين عالجت المحاضرة الأخيرة التي ألقاها المدير العام المناوب في شركة إعادة التأمين العربية **تيسير التريكي** تقييم تجربة المجمّعات العربية وإمكانية تطويرها وتفعيلها.

فرص رغم الأزمة

أمين عام الاتّحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** أشار في كلمة الافتتاح إلى تشدد معيدي التأمين بعد أحداث أيلول/ سبتمبر 2001، حيث توقّف بعض شركات الإعادة الكبرى عن المنح التلقائي للتغطية التأمينية المتعلقة بأخطار الإرهاب والتخريب وتخفيض عمولات إعادة التأمين بشكل ملحوظ وتقليص الطاقات الاستيعابية لاتفاقيات الحريق والحوادث.

وتطرّق إلى واقع سوق التأمين العربية مشيراً إلى "حجم أقساط سنوي لا يتجاوز السبع مليارات دولار أميركي ووجود أكثر من 350 شركة تأمين وإعادة تأمين تعمل في الوطن العربي منها 235 شركة تتمتّع بعضوية الاتّحاد، وقاعدة ادخارية ضخمة تستثمر في القطاعات الاقتصادية كافة، إضافة إلى كوادر فنية وإدارية مؤهلة وقادرة على إدارة هذا العمل بنجاح".

ولفت **خليل** إلى أنّ سوق التأمين العربية تتميّز بجوانب قوة من أهمها خلو المنطقة العربية من الكوارث الطبيعية التي تتعرض لها العديد من المناطق الأخرى، وغالبية المنشآت الصناعية والمباني والأساطيل في الدول العربية حديثة العهد... "فلكل هذه العوامل نجد أنّ معدلات الخسائر والتعويضات في أسواق التأمين العربية مقبولة وتمّثل قوة جذب لمعيدي التأمين وأيضاً للاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الأسواق".

وأضاف: "لقد تحوّل خطر الإرهاب إلى خطر- في نظر البعض- تتهيب شركات التأمين أن تتحمله بمفردها، حيث نجد أنّ هذا الخطر قد عومل في بعض البلاد من خلال إنشاء مجمّعات خاصة بهذا النوع من الأخطار تشارك الدولة في جزء من مسؤولياته، وفي دول أخرى نجد أنّ الحكومة تتحمل هذا الخطر إما كلياً أو جزئياً. أمّا في بلادنا فنجد أنّ حكوماتنا مثقلة بأعباء كثيرة ولكن لدينا المؤسسات التي يمكنها أن تتحمّل هذا العبء كالصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب وذلك لمواجهة قرارات سوق لندن بتعديل شروط غطاء الحرب في منطقة الخليج العربي وبالتالي زيادة أسعار التأمين. ويمكن لهذا الصندوق أن تتسّع طاقاته بحيث يستوعب متطلبات سوق التأمين العربية في هذا المجال جنباً إلى جنب مع أية طاقات إكتتابية أخرى يمكن أن تستجد".

دعم الشركات العربية

وأشار رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان **أبرهام ماتوسيان** إلى أنّ تداعيات أحداث أيلول/ سبتمبر 2001 أثرّت على كل القطاعات الاقتصادية والسياسية والأمنية ومن ضمنها قطاع التأمين العربي الذي تمتد جذوره لأعوام بعيدة تمكن من خلالها إرساء

قاعدة قوية يعتمد عليها اقتصادنا العربي.

وقال بأنّ "الأحداث الأخيرة تفرض علينا رفع مستوى التنسيق والتعاون بين الشركات ومن خلال الاتّحاد العام العربي للتأمين. وتفرض أيضاً علينا دعم شركات الإعادة العربية وشركات التأمين العربية ليتسنى لنا الحفاظ على الاستثمارات العربية في داخل وطننا العربي".

وأوضح **ماتوسيان** بأنّ أهم أشكال التنسيق والتعاون قد يكون بفتح أسهم شركات الإعادة العربية أمام اكتتاب شركات التأمين العربية، وذلك بما يتيح تأمين مساهمين جدد في شركات الإعادة، ولكن في مقابل إلزام هؤلاء المساهمين إسناد حصة من محفظتهم التأمينية إلى شركات الإعادة التي يساهمون فيها بهدف توسيع أعمال شركات الإعادة وتقويتها ودعمها".

ودعا إلى المبادرة لإنشاء شركة إعادة تأمين عربية عملاقة، "تعزز الثقة بها من قبل الشركات في الوطن العربي وفي كل دول العالم. واقترح أن تطلق هذه الشركة من لبنان وتتخذ من بيروت مقراً لها على أن تكون برأس مال لا يقل عن نصف مليار دولار يساهم فيها مجموعة من شركات التأمين اللبنانية والعربية كما يمكن أن تضم في أسرتها التأسيسية بعض كبار المستثمرين العرب".

أمّا الوزير **مرهج** فقد لفت بدوره إلى قصور قطاع التأمين في العالم العربي وعدم تطوّره بالقدر المطلوب ليواجه التحديات المتمثلة أمامه، وذلك رغم التطوّرات الإيجابية التي أدخلت على عمل هذا القطاع وامتلاكه لقاعدة ضخمة تتمثل في شركاته المنتشرة في البلدان العربية كافة، وتضمّ كوادر فنّية وإدارية متمكنة.

وحدد **مرهج** مؤشرات ضعف القطاع بدءاً من "تضاؤل حجم أقساط التأمين في المنطقة العربية قياساً بالمحقق على الصعيد العالمي والذي يزيد على 2500 مليار دولار، انخفاض مستوى الإنفاق التأميني للفرد العربي، ضعف مساهمة أقساط التأمين في الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية إضافة إلى عدم الاستغلال الأمثل للطاقة الاستيعابية لسوق التأمين العربية وإلى التسرب الضخم للأقساط خارج المنطقة".

حضور



مشاركون في الندوة

التوصيات

وخلص المنتدون إلى جملة توصيات من أبرزها:

1 – استمرار شركات إعادة التأمين في تعزيز قواعدها الرأسمالية بما يوفّر لها طاقات إكتتابية مرتفعة.

2 – تكاتف شركات الإعادة والعمل على توزيع المخاطر فيما بينها مع تكثيف جهودها الميدانية مع شركات التأمين العربية المباشرة لتعبئة كلّ طاقاتها الاستيعابية من الأخطار في المنطقة العربية.

3 – إسناد شركات التأمين المباشرة حصة من اتفاقاتها إلى شركات إعادة التأمين العربية أو توسيع الحصة الموجودة فعلاً.

4 – دعوة جميع شركات التأمين وإعادة التأمين العربية غير الأعضاء في الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب إلى الانضمام لعضوية الصندوق دعماً للهدف الذي أنشئ من أجله.

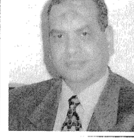
5 – دعوة شركات التأمين إلى تكثيف تعاملها مع شركات الإعادة.

6 – دعوة هيئات الإشراف والرقابة في الدول العربية إلى إعطاء أولوية الإسناد إلى شركات إعادة التأمين العربية بصرف النظر عن تصنيفها.

7 – العمل مع كلّ ما من شأنه تفعيل عمل المجمّع العربي لإعادة التأمين بما يمثله من طاقة إكتتابية مضافة ودعم جهوده لإدراج التأمين ضمن المشاورات الخاصة بالخدمات في إطار منطقة التجارة العربية الكبرى. ■



مصر: تطوير لعدد من وثائق التأمين


خيري سليم

شهدت سوق التأمين في مصر خلال العامين الأخيرين تطوراً لعدد من وثائق التأمين المعمول بها حالياً، منها وثيقة مديري الاستثمار ومحافظ الأوراق المالية ووثيقة تأمين جميع المخاطر الصناعية ووثيقة التأمين الصحي. وحرص قطاع التأمين على توفير التغطيات الإلزامية لبعض أنواع التأمين.

وحققت الهيئة المصرية للرقابة على التأمين سلسلة من الإنجازات من أبرزها الانتهاء من إعداد مشروع قانون ينظم أعمال الهيئات الصحية والتأمين الطبي، كذلك وضع ضوابط خاصة بشكاوى العملاء انطلاقاً من تفعيل دور الهيئة في الحفاظ على حقوق المؤمنين. كما توصلت الهيئة إلى تطوير التشريعات الخاصة بأعمال الوساطة وإلى الانتهاء من مشروع قانون التأمين على العاملين في الخارج وعلى حوادث قطارات السكك الحديد ومترو الأنفاق.

ويقول رئيس الهيئة **خيري سليم** بأن الجهود لا زالت تُبذل لزيادة مساهمة قطاع التأمين المصري في إجمالي الناتج المحلي إلى ما نسبته 4 أو 5 في المئة، وهي حالياً تشكل 1 في المئة. ويوضح بأن القطاع يقوم بدور فعال وكبير في تعبئة المدخرات المحلية التي بلغت نسبتها نحو 17,5 في المئة، إضافة إلى مساهمته في تمويل الموازنة العامة.

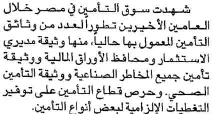
وحسب نتائج العام 2001 بلغت التوظيفات الاستثمارية لقطاع التأمين نحو 20 مليار جنيه مصري. وسجل إجمالي الأقساط نسبة نمو بنحو 4 في المئة خلال العام 2001 حيث قدر بـ 3 مليارات جنيه. أما نصيب القطاع العام من هذه الأقساط فبلغ نحو 75 في المئة مقابل 25 في المئة تقريباً للقطاع الخاص.

ويقول رئيس الهيئة أن قطاع التأمين المصري ساهم بتوفير التغطيات التأمينية لمشاريع البنية التحتية والمشاريع الكبرى في البلاد العام الماضي، والتي تجاوز عددها 350 مشروعاً يفوق حجم رأس مالها 4 مليارات جنيه شملت مختلف أنواع الأنشطة الاقتصادية من مصارف ومشاريع سياحية وصناعات كالغزل والصناعات الغذائية ومشاريع الإسكان ومشاريع الكهرباء وغيرها. ومن أهم المشاريع الاقتصادية التي وفرت شركات التأمين المحلية تغطيتها والمساهمة فيها على سبيل المثال، مشروع شرق العوينات ومشاريع شمالي خليج السويس والبحر الأحمر.

أما صناديق التأمين الخاصة البالغة 600 صندوق والتي توفر تغطيات تأمينية اختيارية لفئة كبيرة من العاملين في قطاعات مختلفة، فقد تجاوز حجم استثماراتها 8 مليارات جنيه خلال العام 2001.

وفي إطار دعم المشاريع صغيرة الحجم، أصدرت جمعية شركات التأمين التعاوني وثائق تأمين لنحو 6100 مشروع وصل إجمالي القروض المخصصة لها إلى نحو 165 مليون جنيه، "وذلك في إطار صيغة تعاون بين الجمعية والمصارف والصندوق الاجتماعي للتنمية".

يذكر أن شركات التأمين المصرية والشركة المصرية لإعادة التأمين نجحت في الحد من تسرب أقساط التأمين خارج مصر، وذلك من خلال زيادة حجم الاحتفاظ بها داخل السوق المصرية من جهة حيث بلغ معدل الاحتفاظ نحو 50 في المئة، والعمل، من جهة ثانية، على الحد من الأقساط المصدرة من قبل المعيدين في الخارج.




هنري شلهوب

UFA للتأمين تدمج فرع البحرين

تعتزم مجموعة UFA للتأمين خلال العام 2003 دمج فرع الشركة في البحرين وضم رأس مالها وأرباحها إلى رأس مال الشركة الأم في لبنان.

ومع عملية الدمج سيرتفع رأس مال المجموعة إلى 20 مليون دولار أميركي، وستتم إدارة كافة أعمال المجموعة من مقرها في بيروت، علماً أن الشركة في البحرين كانت تتولى إدارة أعمال المجموعة في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة.

وأشار مصدر في المجموعة إلى أن هذه الخطوة هي بمثابة استجابة لقانون التأمين المزمع صدوره في المملكة العربية السعودية والذي يضع شروطاً كثيرة أمام الشركات الراغبة في مزاولة نشاط التأمين داخل المملكة.

محاولة هندية لدخول سوق التأمين اللبنانية

زار مؤخراً مدير شركة أم. بي. بودا Mugatlal Bhagwandas Boda لوساطة التأمين وإعادة التأمين في الهند رافي **بادمانبهان** Ravi Padmanabhan بيروت لدراسة فرص دخول الشركة إلى سوق التأمين اللبنانية، والتقى عدداً كبيراً من المدراء والمسؤولين في شركات تأمين محلية.

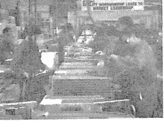
وتحتل شركة أم. بي. بودا المرتبة الثانية في السوق الهندية، وهي تعمل مع عدد كبير من معيدي التأمين العالميين في أوروبا لا سيما في السوق البريطانية.

وفي إطار خطة تشمل دخول الشركة إلى أسواق المشرق العربي، سيقوم **بادمانبهان** قريباً بزيارة الأردن لدراسة فرص العمل المتاحة في سوق التأمين الأردنية.

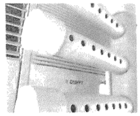
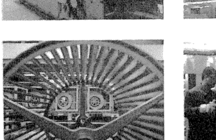
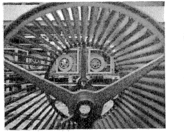
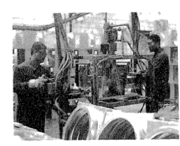
من جهة أخرى، تشمل زيارة **بدمانبهان** إلى بيروت الترويج لمعيد التأمين الوطني في الهند "مؤسسة الهند العامة للتأمين "General Insurance Corporation of India (G.I.C)" والتي بلغ إجمالي أقساط التأمين التي تمّ الاكتتاب بها خارج السوق الهندية في العام 2002 نحو 110 ملايين دولار.

يذكر أن شركة G.I.C مصنفة من الفئة "أ" حسب شركة التصنيف إي. أم بست A.M Best العالمية.

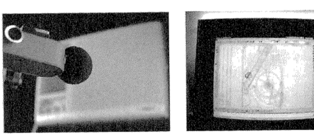
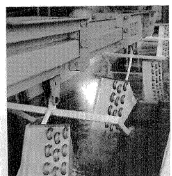
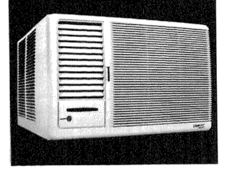
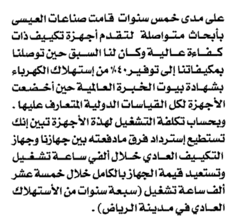








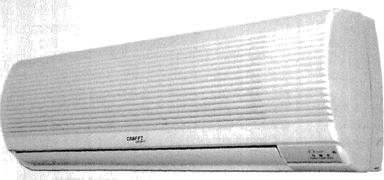
على مدى خمس سنوات قامت صناعات العيسى بأبحاث متواصلة لتقدم أجهزة تكييف ذات كفاءة عالية وكان لنا السبق حين توصلنا بمكيفاتنا إلى توفير ٤٠٪ من إستهلاك الكهرباء بشهادة بيوت الخبرة العالمية حين أخضعت الأجهزة لكل القياسات الدولية المتعارف عليها . ويحساب تكلفة التشغيل لهذة الأجهزة تبين إنك تستطيع إسترداد فرق مادفعته بين جهازنا وجهاز التكييف العادي خلال ألفي ساعة تشغيل وتستعيد قيمة الجهاز بالكامل خلال خمسة عشر ألف ساعة تشغيل (سبعة سنوات من الأستهلاك العادي في مدينة الرياض) .





خبراء التبريد

P.O. Box 20409, Riyadh 11455
Saudi Arabia
Tel.: 966 1 224 1212 - Fax 4985715
www.alessaindustries.com



الشركة العربية الرائدة في تصنيع أجهزة تكييف الهواء مصرح لها بالبيع في الولايات المتحدة الأمريكية بموافقة وزارة الطاقة الأمريكية .

DEPPS AD. 2935419

الأردن يستضيف مؤتمراً للجمعية الدولية للرقابة على التأمين

شارك الأردن في أعمال المؤتمر السنوي التاسع للجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين IAIS الذي انعقد في سانتياغو في تشرين الأول/ أكتوبر الماضي.

ترأس الوفد الأردني مدير عام هيئة تنظيم قطاع التأمين د. **باسل الهنداوي** الذي أعادت الجمعية انتخابه عضواً في اللجنة التنفيذية للجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين عن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للعامين المقبلين. كما شارك في المؤتمر نحو 300 مسؤول من هيئات الإشراف والرقابة على التأمين وقادة شركات التأمين في العالم.

تبنى المؤتمر وثيقة تحدد متطلبات تنظيم الإشراف على معيدي التأمين. وعن أهمية هذه الوثيقة قال د. **الهنداوي** "أنها بيّنت أن جميع معيدي التأمين يجب أن يخضعوا للإشراف والرقابة، حيث لا يخضع حالياً سوى بعض معيدي التأمين لسلطات إشرافية قانونية". وأكد "أن من شأن المبادئ الجديدة أن تؤدي إلى صوغ توجّه غير مسبوق في الإشراف والرقابة على معيدي التأمين في العالم". وتوقع أن تُعتمد هذه المبادئ من قبل السلطات الإشرافية



باسل الهنداوي

المحلية في مختلف دول العالم.

وحسب المبادئ الجديدة سيتمّ إيجاد إطار إشرافي مشترك لمقدمي خدمات التأمين ومعيدي التأمين، مثل الترخيص والتأكد من الملاءة المالية، ومؤهلات القائمين على أعمال إعادة التأمين والتفتيش الميداني المباشر وعناصر أخرى تعكس خصوصية مخاطر معيدي التأمين.

وتأتي هذه الخطوة استكمالاً لتوصيات منتدى الاستقرار المالي (Financial Stability Forum) في بازل الذي طالب باعتماد مبادئ للإشراف على أعمال إعادة التأمين وتعزيز مبادئ الإفصاح بالنسبة لنشاطات معيدي التأمين بعد أحداث أيلول/ سبتمبر 2001.

كما انعقدت، على هامش المؤتمر، اجتماعات اللجان المنبثقة عن الجمعية الدولية للإشراف والرقابة التي بحثت عدداً من المواضيع ذات الصلة بصناعة التأمين وأسس الإشراف عليها، وانتخبت سبعة أعضاء جدد في اللجنة التنفيذية.

وقال د. **الهنداوي** أنه تقرّر عقد المؤتمر الحادي العشر في الأردن العام 2004، في حين سيُعقد المؤتمر العاشر في سنغافورة العام 2003. ويعتبر هذا المؤتمر أعلى اجتماع دولي لمسؤولي هيئات الإشراف والرقابة على أعمال التأمين في العالم.

الجمعية الدولية للرقابة على التأمين

تمّ تعيين **يوشيهيرو كاواي** أميناً عاماً جديداً للجمعية الدولية للإشراف والرقابة على التأمين خلفاً لـ**كانوت هوهلفيلد** الذي أسس الأمانة العامة للجمعية في بازل، والذي سيتقاعد اعتباراً من منتصف العام المقبل.

وشغل **كاواي**، وهو من أصل ياباني، منذ العام 1998 منصب نائب الأمين العام للجمعية وساهم في تطوير وترويج تطبيق المعايير الخاصة بمشرفي ومنظمي أعمال التأمين.

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار

عقد مجلس إدارة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار اجتماعه الثاني لهذا العام برئاسة **بدر سليمان الجار الله** كبير مدراء الاستثمار في الهيئة العامة للاستثمار الكويتية.

بحث المجلس في تقرير مدير عام المؤسسة، عن نشاطها خلال الفترة المنقضية وخطة عملياتها للعام 2003، كما اعتمد الميزانية التقديرية للعام المقبل.

ويضمّ مجلس الإدارة إلى **الجار الله** السادة: **ناصر القحطاني** (السعودية)، **جاسم راشد الشامسي** (الإمارات)، **عبد الفتاح بن منصور** (المغرب)، **علي رمضان شنيبش** (ليبيا)، **منصور إبراهيم آل محمود** (قطر)، د. **أحمد شرف الدين** (مصر)، د. **أحمد حسن مصطفى** (الأردن).

تدشين مستشفى البحرين التخصصي



تمّ مؤخراً تدشين مستشفى البحرين التخصصي المطل على شاطئ البحر في منطقة الجفير، والذي بلغت كلفته الإجمالية 17 مليون دينار (45 مليون دولار أميركي). وقد تمّ تجهيزه بأحدث المعدات الطبية والتكنولوجيا المتطورة.

وقال العضو المنتدب للمستشفى **حامد الزياني** "إننا نحرص على تقديم أرقى الخدمات الصحية العالمية لكافة المقيمين على أرض مملكة البحرين وجميع مواطني دول مجلس التعاون الخليجي من خلال هذا الصرح الطبي الرائد من حيث النخبة من الاختصاصيين و من حيث أرقى التجهيزات ذات التكنولوجيا العالية الأحدث من نوعها".

ويعتبر مستشفى البحرين التخصصي رقمياً بمعنى الكلمة من حيث الإدارة وتقنيات المعلومات وحفظ الملفات. وركز المدير التنفيذي للمستشفى د. **كوين جروينولد** على الدور الحيوي المناط بالطاقم الإداري لإنجاح الدور الريادي الذي يضطلع به المستشفى.

ويرتبط المستشفى بشبكة "نت كير" وهي أكبر مؤسسة لتقديم الرعاية الصحية في جنوب أفريقيا والتي تدير 45 مستشفى هناك ولديها 2200 اختصاصي في مجالات الطب.

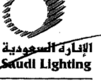
وتحدّث المدير الطبي في المستشفى د. **قاسم عراداتي** مسلّطاً الضوء على عوامل نجاح المستشفى الذي "يغطي كافة أنواع الرعاية الصحية التي تشمل أكثر من عشرة تخصصات".

تُرى ماذا يحدث في الداخل!

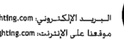


يتمّ في هذه المقصورة قياس درجة حرارة أيّ فانوس إنارة، وذلك بقياس درجة الحرارة السطحيّة لجميع المكوّنات داخل الفانوس (مثل الكابح والمشعل والمكثّف). هذه المكوّنات تتأثّر بدرجة الحرارة المحيطة. فالاختبار داخل المقصورة يتطابق مع الظروف البيئيّة الحقيقيّة طوال مدّة الاختبار والتي تمتد لأربعة وعشرين ساعة.

لأنكم تلتزمون بتقديم أفضل النتائج في مجالاتكم، إعتمدوا على شركة الإنارة السعوديّة لإضاءة مشاريعكم.
لمزيد من المعلومات يمكنكم الاتصال بنا على الرقم ٠٠٩٦٦-١-٢٦٥ ١٠١٠

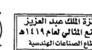



عليك نور

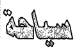



البريد الإلكتروني: slc@saudilighting.com
موقعنا على الإنترنت: www.saudilighting.com





BSI REGISTERED



فنادق شيراتون: أداء جيد في بيروت والجزائر والدار البيضاء

سجّلت منتجعات وفنادق ستاروود في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نتائج مرضية على الرغم من التراجع في القطاع الفندقي عالمياً في أعقاب أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001.

لكن نتائج الشركة على المستوى العالمي لم تكن على المستوى نفسه من النجاح، فتراجعت المداخيل الإجمالية للشركة العالمية خلال النصف الأول من السنة إلى 1,926 مليار دولار بعد أن بلغت 2,124 مليار دولار في الفترة ذاتها من 2001.

لكن الفترة الممتدة بين نيسان/أبريل وحزيران/يونيو 2002، أظهرت تحسّناً مطرداً في أعمال الشركة التي تراجعت بشكل ملحوظ في أعقاب أيلول/سبتمبر من العام الفائت.

وحسب أحد التقارير المالية للشركة العالمية فإنّ نتائج أعمال ستاروود تأثرت سلباً بالتراجع الإقتصادي العالمي خلال هذه الفترة.

"من الطبيعي أن نكون قد تأثرنا بأحداث 11 أيلول/سبتمبر مثل جميع العاملين في القطاع"، يقول **فالينتينو برتولوني**، المدير الإقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، "لكن عندما تنظر إلى القطاع في شكل عام، تجد أننا لم نعانِ أكثر من غيرنا، وأنّ وضعنا جيد بالمقارنة مع الغير".

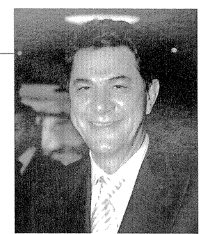
في المغرب

وموقف **برتولوني**، الذي يحتل أيضاً مركز مدير عام فندق شيراتون الدار البيضاء، يعكس حالة من الإيجابية في أعمال الشركة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث فازت الشركة مؤخراً بثلاث عشرة جائزة في الإستطلاع الذي أجرته "الإقتصاد والأعمال" ومجلة "ميدل إيست ترافل". ويذكر **برتولوني** أنّ السبب في قوة أعمال الشركة في المنطقة يعود إلى عوامل تتعلق بالطلب على الخدمات الفندقية. وأوضح أنّ هذا الطلب يتألّف من عنصرين مهمين هما العنصر المتعلق بالأعمال والآخر المتعلق بالترفيه. ويؤكّد أنّ سبب قوة علامة الشيراتون التابعة لستار وود في المنطقة هو اعتماد فنادق الشيراتون على طلب الأعمال

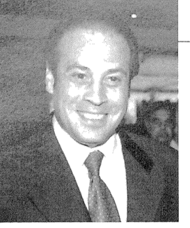
شيراتون الدار البيضاء



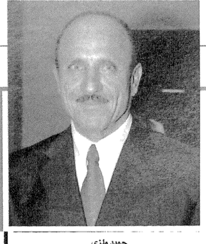
شيراتون بيروت



فالينتينو برتولوني



جيرار كشيشيان



حميد ملزي

والشركات.

وأعطى على ذلك مثالاً حول سير الأعمال في فنادق الشركة في المغرب، وقال "على صعيد خدمات الأعمال، فلا أظن أنه كان هناك أي تراجع. ففندق شيراتون الدار البيضاء شهد نمواً حقيقياً خلال السنة الحالية تراوحت نسبته بين 5 و 6 في المئة خلال الفترة بين كانون الثاني/يناير وأيلول/سبتمبر مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي".

وأضاف أنّ السوق في الدار البيضاء تحديداً تعتمد على سياحة الأعمال، ما يبرّر التراجع في أعمال فنادق مدينة مراكش المغربية بنسبة راوحت بين 20 و25 في المئة، خصوصاً أنّ مراكش تعتبر مقصداً سياحياً للترفيه في الدرجة الأولى.

برتولوني أوضح أنّ لدى الحكومة المغربية مخططات طموحة لزيادة أعداد السوّاح القادمين إلى البلاد ودفع الحركة الإستثمارية في القطاع الفندقي، وأكّد أنّ ذلك دفع العديد من المستثمرين للتقدّم من الشركة بطلب إدارة منشآتهم. وأكّد أنّ الشركة في المغرب نظرت في وضع أربع أو خمس منشآت خلال شهر آب/أغسطس وحده، لكنه أوضح أنّ الشركة تسعى دائماً إلى إدارة المؤسسات الجيدة حسب متطلباتها، مؤكّداً أنّ النيّة الحسنة في هذه الاتفاقات غير كافية وأنّ الأهم هو رضى الشركاء في الصفقة.

في الجزائر

ولا شك في أنّ شركة الإستثمارات الفندقية في الجزائر هي من الشركاء الراضين جداً من التعاون مع ستار وود. فالشركة هي الجهة المالكة لفندق شيراتون – كلوب دو – بان في العاصمة الجزائرية الذي تمّ افتتاحه في العام 1999. ويقول رئيس ومدير عام الشركة **حميد ملزي**: "إننا سعداء بالعمل مع ستار وود ولذلك فإننا أوكلنا إليهم مشاريع جديدة في الجزائر". ويذكر مدير عام فندق شيراتون الجزائر أنّ سياسة الإنفتاح التجاري والإستثماري التي اتبعتها حكومة الجزائر شجّعت رجال الأعمال والمستثمرين على زيارة الجزائر بشكل مكثّف وأنّ ذلك انعكس على مستوى الإشغال في الفندق.

في بيروت

وفي بيروت أظهرت النتائج التي حققها فندق ومنتجع شيراتون كورال بيتش الذي افتتح في 2001، أنّ الفندق يتمتّع بقدرات هائلة في السوق اللبنانية التي تشهد هجمة استثمارية منذ ثلاث سنوات.

"لقد حققنا أعلى نسبة إشغال في بيروت وصلت إلى 87,5 في المئة بين حزيران/يونيو وأيلول/سبتمبر من السنة الحالية"، يقول مدير عام الفندق **أريك فيدسيغار**.

ومن ناحيته أكّد مدير التسويق والمبيعات الإقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا في ستار وود **جيرار كشيشيان** أنّ نجاح أعمال ستاروود في المنطقة يعود جزئياً إلى الستراتيجية التسويقية المتبعة، وإلى مرونة الشركة في التعامل مع تغير الأسواق المصدرة.

وقال **كشيشيان** انّ الشركة تقدّم أربع علامات تجارية تابعة لها في المنطقة وأن لكل علامة سوق خاصة بها وستراتيجية تسويقية مختلفة. وأضاف إنّ فنادق ومنتجعات منطقة الشرق الأوسط يتمّ تسويقها بطريقة مختلفة عن تلك الواقعة في شمال أفريقيا، مؤكّداً أنّ منتجعات منطقة الشرق الأوسط تتغذى من أسواق الشرق الأوسط حالياً، وأضاف أنّ نحو 50 في المئة من مبيعات الشركة في هذه المنطقة تأتي من عملائها داخل المنطقة، في حين أنّ منطقة شمال أفريقيا تتمتّع بنوع من الإسترخاء في هذا السياق خصوصاً وأنها تمكّنت من الحفاظ على أسواقها الأساسية في أوروبا إلى حدّ بعيد. ■

مشاريع جديدة لـ "ستار وود" في الجزائر

حميد ملزي، رئيس ومدير عام شركة الإستثمارات الفندقية في الجزائر وهي أكبر مستثمر في القطاع الفندقي في البلاد والمالكة لفندق شيراتون – كلوب – دي – بان في العاصمة، أوضح أنّ تجربة شركته مع ستار وود العالمية نجحت بشكل باهر، وأنّ الفندق احتل مركز الريادة في العاصمة الجزائرية حيث بلغ المعدل السنوي للإشغال فيه نحو 97 في المئة مقارنة مع 45 إلى 50 في المئة في الفنادق الأخرى من فئة الخمس نجوم، على حدّ تعبير ملزي.

وكشف ملزي أن شركته تنوي التعاون مجدداً مع ستار وود لبناء أربعة فنادق جديدة في العاصمة وفي مناطق أخرى مثل أوران وفي الجنوب.

وأوضح أن مجمل حجم الإستثمار في هذه المشاريع الأربعة يصل إلى 220 مليون دولار أميركي وأن شركته ستستفيد من مصادر استثمارية في ليبيا قد تشارك بنسبة تصل إلى 66 في المئة في بعض المشاريع.

ملزي أضاف أن المناخ الإستثماري في قطاع الفنادق ممتاز حالياً وذلك بسبب تزايد حجم الطلب والنقص في العرض في ما يتعلق بالخدمات الفندقية. وأضاف أن معظم الطلب على الخدمات الفندقية يأتي حالياً من قطاع الأعمال. وأوضح أن البلاد غير جاهزة بعد لاستقبال السيّاح بالكميات اللازمة وأن هناك حاجة ماسة لإقامة فنادق عدة ومن مستوى عالي في جميع أنحاء البلاد.

وأكد أن الوضع الأمني جيد حيث أن مدينة الجزائر العاصمة أكثر أمناً من العديد من المدن الأوروبية والأميركية، وأن التزامه مع ستار وود ناتج بالدرجة الأولى من استعدادها للمخاطرة مع شركته رغم الشائعات التي أطلقت حول الوضع الأمني في البلاد والتي أثبت نجاح الفندق في الجزائر عدم صحتها. وأضاف أن شركته لا تمانع في التعامل مع مجموعات فندقية أخرى، خصوصاً العربية منها، إذا كانت قادرة على تقديم نفس المستوى الرفيع من الخدمة الذي تقدّمه ستار وود.


"أدميرال كاب ماريه" الفخمة
CORUM
«أدميرال كاب ماريه ADMIRAL'S CUP MAREES»
من ابتكار «كوروم CORUM»، هي ساعة مدهشة، مليئة بالألوان، متميزة عن سائر الساعات الأخرى. إنها رائعة وفريدة.
الساعة تبين في كل لحظة مختلف أحوال المد والجزر، وتوقيتهما، وقوتهما، بالقياس الى مراحل القمر، وتقدير مدى ارتفاع المياه، وقوة تياراتها.
الساعة من الفولاذ أو الذهب الأحمر، ميناؤها أبيض أو أزرق غامق، مع سوار رائع من الفولاذ أو الذهب او الكاوتشوك.
«أدميرال كاب ماريه» يخفق قلبها على وقع البحار!
«أدميرال كاب ماريه» روعة الساعات الرياضية.

في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

Six Continents تستعد لإدارة 20 فندقاً جديداً

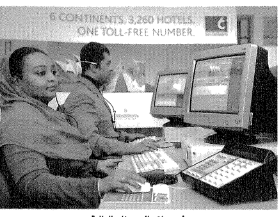
جونسون: ترسيخ موقع الشركة في المنطقة

دنيس جونسون

أكّدت شركة Six Continents للفنادق أنها ستتولى إدارة 20 فندقاً جديداً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأنه تمّ توقيع العقود النهائية لـ 11 فندقاً بينما تنهي تحضير العقود والمفاوضات مع الفنادق التسعة الأخرى.

وتشمل العقود الموقعة 6 فنادق جديدة، في مصر وحدها سيتمّ افتتاح إثنين منها قبل نهاية العام الحالي، ذلك بالإضافة إلى منتجع انتركونتيننتال حمامات في تونس الذي سيفتتح في ربيع 2004، وفندق انتركونتيننتال العقبة في الأردن، ويفتتح في خريف 2004. كما تضمّ مجموعة الفنادق الجديدة فندق هوليداي إن في المنطقة الشرقية في المملكة العربية السعودية وفندق هوليداي إن آخر في الدوحة ويفتتح خلال الصيف المقبل.

دنيس جونسون نائب رئيس Six Continents للمبيعات والتسويق في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ذكر أنّ الشركة في صدد إنهاء عدد من العقود الأخرى لإدارة فنادق جديدة في مقاصد رئيسية في المنطقة، مؤكّداً أنّ "ذلك يندرج في نطاق ستراتيجيتنا المستمرة لترسيخ حضور فنادق انتركونتيننتال وكراون بلازا وهوليداي إن في هذا الجزء من العالم".



أحد مكاتب الحجوزات العالمية

وأضاف: "إنّ طريقة عمل الشركة في هذه المنطقة تعتمد تقليدياً على عمليات إدارة المؤسسات الفندقية ولم تدخل حتى الآن وفي معظم الأحيان بعمليات استثمارية مباشرة"، إلاّ أنه أشار إلى أنّ Six Continents "منفتحة دائماً على أية أفكار ومقترحات جديدة لتسيير أعمالها إذا كانت الشروط والمعطيات مناسبة لجميع الأطراف".

ويأتي تعاقد المستثمرين العرب بهذه الكثافة مع الشركة في وقت يتزايد نشاط الشركات العالمية المنافسة لاستقطاب المشاريع الجديدة. جونسون أعرب عن اعتقاده أنّ اختيار Six Continents من قبل المستثمرين العرب يعود إلى "أننا نقدم لشركائنا (...) فوائد أكثر، ونعمل معهم منذ المراحل الأولى للمشروع للتأكّد من أنّ الفنادق التي يملكونها مصممة في شكل يضمن أقصى درجات الفعالية والعملية والربحية". وأضاف أنّ الشركة توظّف أفضل وسائل الإدارة والمبيعات والتسويق الفندقي في المشاريع التي تديرها.

وقال جونسون: "نقوم بترويج كلّ فندق من فنادقنا محلياً وإقليمياً وعالمياً من خلال شبكة فنادقنا العالمية التي تتضمّن 3300 فندق في جميع أنحاء العالم، ذلك إضافةً إلى مكاتب الحجوزات والمبيعات العالمية التابعة للشركة".

وأضاف "إنّ أفضل مثال على ذلك هو الفندق الذي أفتتح هذه السنة في دبي، فهو يتلقى حالياً الحجوزات من آلاف العملاء في جميع أنحاء الشرق الأوسط".

توزيع فنادق Six Continents في الشرق الأوسط

البلد	انتركونتيننتال		كراون بلازا		هوليداي إن		
	منشآت	عدد الغرف	منشآت	عدد الغرف	منشآت	عدد الغرف	إجمالي عدد الغرف
الإمارات العربية المتحدة	3	811	2	836	2	375	2022
المملكة العربية السعودية	11	2509	1	323	8	1429	4261
مملكة البحرين	1	327	-	-	1	252	579
سلطنة عمان	2	508	1	329	3	302	1139
الأردن	1	479	2	457	1	218	1154
مصر	5	1704	1	329	4	1319	3352
لبنان	3	627	1	198	1	131	956
قطر	1	300	-	-	-	-	300
اليمن	-	-	-	-	1	112	112
الكويت	-	-	1	330	-	-	330
المجموع	27	7265	9	2802	21	4138	14205

ولا شك أنّ هذه المكاتب وتأثيرها على حركة البيع في الفنادق ساهمت في دعم موقف Six Continents، ورفع شعبيتها لدى المستثمرين في القطاع الفندقي. ويضيف **جونسون** أنّ هذه المكاتب استوعبت استثمارات كبيرة من الشركة وأنها نجحت في المساهمة في رفع حجم المبيعات.

وعلى الرغم من تراجع القطاع الفندقي عامة في العالم بسبب انعكاسات الظروف الاقتصادية والسياسية، فإنّ المناخ الاستثماري في المنطقة العربية يبدو واعداً؛ والسبب حسب **جونسون** يعود إلى أنّ أجزاء عدة من منطقة الشرق الأوسط لا تتوفّر فيها الفنادق الرفيعة المستوى، وأنّ المستثمرين يشاطرونه هذا الرأي".

واللافت أنّ المنتجعات السياحية طغت على لائحة المشاريع الجديدة للشركة وتضاءل عدد الفنادق المتوجهة لرجال الأعمال، إلاّ أن **جونسون** أكّد أنّ ذلك يعود إلى عامل الصدفة فقط وأن دراسات الجدوى المعمقة هي التي تحدد طبيعة كل منشأة وأن دراسة الجدوى التي تجريها الشركة لكل مشروع مقترح تتناول مختلف النشاطات التي من المتوقّع أن تقوم بها المنشأة من النواحي التسويقية والمالية والتوظيفية.

وتضمّ شركة Six Continents العالمية، التي تتخذ من لندن مركزاً رئيسياً لأعمالها، نحو 3300 فندق في العالم موزّعة على أسماء تجارية عدة في طليعتها فنادق انتركونتيننتال وكراون بلازا وهوليداي إن. وتحتوي محفظتها في الشرق الأوسط على 57 فندقاً ومنتجعاً منها 27 فندق انتركونتيننتال و9 فنادق كراون بلازا و21 فندقاً هوليداي إن. وتنتشر هذه الفنادق في: المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة، مملكة البحرين، عُمان، الأردن، مصر، لبنان وقطر.

فندق الـ"هوليداي إن" الدوحة

توسّع أعمال الشركة في المنطقة يتزامن مع صدور تقارير حكومية عدة تفيد عن ارتفاع الحركة السياحية في عدد من بلدان الشرق الأوسط مثل: مصر، لبنان، الإمارات، السعودية، سورية وغيرها.

في مصر مثلاً، حيث تنوي Six Continents إدارة العدد الأكبر من فنادقها الجديدة، أعلنت وزارة السياحة فيها عن عودة الحركة السياحية في البلاد إلى طبيعتها بعد مضاعفات الانتفاضة في الأراضي الفلسطينية وأحداث 11 أيلول/سبتمبر. وأعلن وزير السياحة المصري أنّ عدد السيّاح القادمين إلى مصر ارتفع بنسبة 15 في المئة خلال شهر آب/اغسطس من السنة الحالية، بالمقارنة مع الشهر ذاته من السنة الماضية.

كما أعلنت حكومة دبي أنّ قطاع السياحة في الإمارة شهد نمواً بنسبة 26,5 في المئة خلال النصف الأول من السنة، وتوقّع **خالد بن سليم**، مدير عام هيئة التسويق السياحي والتجاري في حكومة دبي أن يرتفع عدد نزلاء الفنادق في الإمارة من 3,6 ملايين في 2001 إلى 4,5 ملايين هذه السنة. وأوضح أنّ ذلك تزامن مع نمو في حركة الاستثمارات الأجنبية في القطاع وتزايد أنشطة الرحلات الجوية المنظّمة المعروفة بـ"تشارتر". ■

أنطوان داغر

المشاريع السياحية الجديدة لـ Six Continents في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

اسم المشروع	الموقع	عدد الغرف	الافتتاح
في مصر			
منتجع غاردن ريف انتركونتيننتال	شرم الشيخ	450	كانون أول/ديسمبر 2002
انتركونتيننتال خليج صوما	شرم الشيخ	452	كانون أول/ديسمبر 2002
فندق انتركونتيننتال هيليوبوليس	القاهرة	790	تموز/يوليو 2003
انتركونتيننتال طابا هايتس	طابا	500	أيلول/سبتمبر 2003
منتجع هوليداي إن طابا	طابا	176	نهاية 2002
هوليداي إن هيليوبوليس	القاهرة	312	نهاية 2003
في الأردن			
انتركونتيننتال العقبة	العقبة	260	آب/أغسطس 2003
عمرا كراون بلازا	عمان	279	تشرين أول/أكتوبر 2002
في المملكة العربية السعودية			
هوليداي إن هاف مون باي	المنطقة الشرقية	100	تشرين الثاني/نوفمبر 2002
في قطر			
هوليداي إن الدوحة	الدوحة	134	صيف 2003
في تونس			
منتجع انتركونتيننتال حمامات	حمامات	–	ربيع 2004

الوليد بن طلال في "برج العرب"

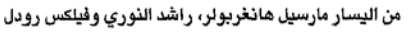
زار الأمير **الوليد** بن طلال، خلال تواجده مؤخراً في دبي، برج العرب حيث اطلع على بعض المرافق التي يضمها الفندق. وقد أبدى الأمير **الوليد** إعجابه بهذا المعلم السياحي، مشيداً بالإنجازات الضخمة التي حققها الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**.



مدير العلاقات العامة لمنطقة الشرق الأوسط في جميرا انترناشونال باسم التركاوي مرحباً بالأمير الوليد بن طلال

سويس: اتفاقية شراكة جديدة

أبرمت الناقلة الوطنية السويسرية "سويس" اتفاقية مع شركة "دناتا" تصبح بموجبها الشركة وكيلاً عاماً لمبيعاتها في دبي والفجيرة ورأس الخيمة وأم القيوين وعجمان.

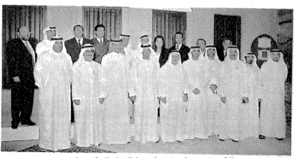


من اليسار مارسيل هانغربولر، راشد النوري وفيلكس رودل

وبموجب هذه الاتفاقية أيضاً ستعمل دناتا بمثابة قاعدة للعمليات والتشغيل لطيران سويس لتقدم دعماً شاملاً لبرامج التسويق والفعاليات الخاصة بالمبيعات بين الجانبين في الإمارات.

وقال نائب رئيس مبيعات سويس في الشرق الأوسط والأقصى **مارسيل هانغربولر** أن الشركة سعيدة بتوقيع هذه الاتفاقية مع دناتا وتطمح من خلالها إلى علاقة طويلة تحقق الأهداف المرجوة للطرفين.

مهرجان دبي للتسوّق: 19 راعياً وشريكاً



الشيخ احمد بن سعيد يتوسط الرعاه الرئيسيين

خلال مؤتمر صحفي عُقد للإعلان عن أسماء الشركات الوطنية والعالمية الراعية لمهرجان دبي للتسوّق 2003 والذي سيُقام في الفترة بين 15 كانون الثاني/يناير و15 شباط/ فبراير 2003، أعلن رئيس اللجنة العليا المنظمة للمهرجان ورئيس دائرة الطيران المدني في دبي الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** أن مهرجان دبي للتسوّق يبقى الحدث الأهم من خلال شعاره "عالم واحد عائلة واحدة" في دولة الإمارات التي تعتبر واحة الأمن والاستقرار.

ويبلغ عدد الرعاة الرئيسيين للمهرجان في دورته الثامنة 19 راعياً وشريكاً، ثلاثة منهم ينضمون للمرة الأولى إلى اللائحة.

يذكر أن المهرجان سيضمّ الكثير من الفعاليات الجديدة التي سيتمّ الإعلان عنها لاحقاً، كما أن هذا العدد المتنامي سنوياً للرعاة الرئيسيين للمهرجان يؤكّد على النجاح الذي قطعه المهرجان خلال السنوات الماضية والذي يشجّع الشركات المحلية والعالمية على المساهمة فيه من خلال رعاية رئيسية تعود عليها بنتائج إيجابية.

برامج ترويجية لمدينة العين

أعلنت الهيئة العامة للتطوير الاقتصادي والترويج السياحي لمدينة العين والمنطقة الشرقية لإمارة أبو ظبي عن توقيعها اتفاقية مع شركة لاندور أسوشيتس المتخصصة في تصميم البرامج الترويجية تهدف إلى تحديد سمة جديدة لمدينة العين. وتعتزم الهيئة من خلال هذه الخطوة توفير المزيد من فرص العمل الجديدة.



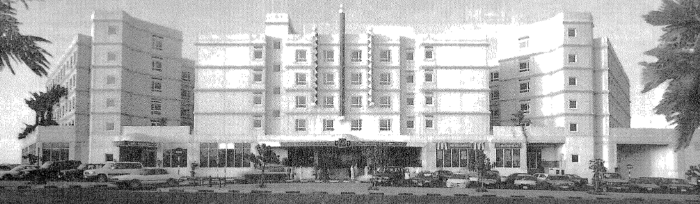
سلطان بن طحنون آل نهيان وتيم ايليت عقب توقيع العقد مع شركة لاندور

كما تخطط الهيئة العامة للتطوير الاقتصادي مع شركة لاندور لتطوير برنامج من 3 مراحل، حيث ستركّز المرحلة الأولى منه على إطلاق سمة جديدة لمدينة العين ستساهم في تغيير وإعادة بناء هويتها، والمرحلة الثانية ستشمل التنسيق مع دائرة تخطيط المدن لتصميم أماكن للعرض ومكاتب استعلامات، أما المرحلة الثالثة فستتضمّن إنتاج شريط فيديو ترويجي لاستخدامه كمادة سياحية داخل الدولة وخارجها.

وقال رئيس الهيئة العامة للتطوير الاقتصادي والترويج السياحي الشيخ **سلطان بن طحنون آل نهيان** أن هذا البرنامج سيشكّل عاملاً مساعداً على تسويق المزايا السياحية للمدينة في أسواق المنطقة والعالم.

فخامة فنادق خمس نجوم،

راحة المنزل...



... لدى البستان رزيدنس للشقق الفندقية



تمتع بالاقامة بواحد من ٦٤٠ جناح فخم. مكون من ستديو، غرفة، غرفتين
او ثلاث غرف نوم وصالة بالاضافه الى خدمة التنظيف اليومية.

مركز تسوق يحتوي على ما يقارب ٨٠ محل

سلسلة مطاعم تقدم أشهى الأطباق والوجبات السريعة

نادي صحي (للرجال والنساء كل على حدة)

فانتسي كنكدم - إحدى اكبر صالات التسلية

المغلقة في الإمارات العربية المتحدة

مرأب يستوعب اكثر من ١٠٠٠ سيارة

مسبح و ملعبان لكرة المضرب

مركز متكامل لرجال الأعمال

خدمة الغرف على مدار الساعة

جهاز أمن على مدار الساعة

صالتي سينما



البستان رزيدنس
شقق فندقية

راحتك في منزلك

تليفون : ٢٦٣٠٠٠٠ ٤ ٩٧١+
فاكس : ٢٦٣٠٠٠٥ ٤ ٩٧١+
ص.ب. ٢٠١٠٧، دبي - الامارات العربية المتحدة
بريد الكتروني: albustan@emirates.net.ae
موقع الإنترنت: www.al-bustan.com



من اليسار: المدير الإداري في اتوم كيث بروسر، مديرة خدمات العملاء في غامباتي كيلي هوم، رئيسة مجلس إدارة غامباتي رينيه هاربر- اردري، منسقة اتصالات التسويق في غراند حياة الماميبار، مديرة اتصالات التسويق في غراند حياة نكي نود، مدير قسم الإبداع في اتوم ماثيو كيرنس

"غراند حياة" تختار "أتوم" و"غامباتي"

اختارت الإدارة التنفيذية لمجمع غراند حياة دبي – مجمع للفنادق والمؤتمرات – مستشاريها لشؤون الإعلان والعلاقات العامة استعداداً للافتتاح المنتظر للفندق المؤلف من 674 غرفة. ووقّعت الإدارة العقد الإعلاني الخاص للفندق مع وكالة "اتوم" للخدمات التسويقية، كما فازت شركة غامباتي كوميونيكايشنز بعقد العلاقات العامة. وقال مدير عام الفندق **بيتر فولتون** "استند إلى عمق التفهم المحلي والإقليمي اللذين تتمتع بهما الشركتان لتوقعات العملاء والمستهلكين. وستعمل "اتوم" و"غامباتي" معاً من اجل تعزيز اسمنا ومكانتنا، ووضع اسم غراند حياة دبي على الخريطة على المستويين الإقليمي والعالمي".

Six Continents Hotels: شراكة جديدة

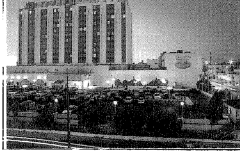


بعد التوقيع على الاتفاقية

أعلنت شركة إدارة الفنادق الدولية Six Continents Hotels، بمناسبة إعادة طرح برنامج مكافآت بريوريتي كلوب، عن شراكة جديدة مع الخطوط الجوية السعودية لتقديم برنامج الفرسان لمكافأة الأعضاء بأميال جوية مضاعفة ثلاث مرات عند الإقامة، ولفترة محدودة، في فنادق الشركة مثل انتركونتيننتال وكراون بلازا وهوليداي إن وغيرها.

وبموجب هذه الاتفاقية، أصبحت الخطوط الجوية السعودية أول ناقلة جوية في الشرق الأوسط تشارك في برنامج بريوريتي كلوب الذي يضمّ نحو 13 مليون عضو حول العالم ويوفر فرصة الحصول على واسترداد النقاط في أكثر من 3200 فندق ومنتجع تديرها شركة Six Continents Hotels.

كراون بلازا: مجدداً في الأردن



مبنى فندق عمرة كراون بلازا عمان

أعلنت مجموعة فنادق ومنتجعات كراون بلازا عن افتتاح ثاني فندق لها في الأردن "فندق عمرة كراون بلازا عمان" الذي احتل موقعاً رئيسياً في العاصمة الأردنية وأصبح بذلك الفندق الثاني عشر في الشرق الأوسط وأفريقيا.

وأعرب مدير التسويق الإقليمي للمجموعة **ديفيد اتكنسون** عن سروره بتقديم هذه المنشأة الجديدة التي تتمتع بأحدث الخدمات لتقديمها لرجال الأعمال والسائحين ومنظمي الاجتماعات والمؤتمرات.

ويقدّم الفندق لضيوفه مجموعة من المطاعم منها مطعم الزيتونة ومطعم شهرزاد، بالإضافة إلى كافيه ستريت المتوقع افتتاحها لاحقاً.

يذكر أن المشروع استغرق أربع سنوات وبلغت تكلفته ملايين الدولارات.

"سفير ديرة" في دبي

تمّ افتتاح فندق سفير ديرة من فئة 5 نجوم في دبي، ويتوقع تحقيق نسبة إشغال تصل إلى 80 في المئة خلال الأشهر الثلاثة المقبلة. وأوضح مدير عام الفندق **ماجد السعران** أن "المنشأة صممت لتلائم رجال الأعمال. كما يُعد طابق رجال الأعمال كلوب سيليكت نموذجياً لوفود الشركات. ويناسب الموقع ضيوف الفندق حيث سيجدون المحلات التجارية ومراكز التسويق والترفيه". وتضمّ تجهيزات فندق سفير ديرة 154 غرفة و14 جناحاً وقاعتين وغرفاً عدة للاجتماعات تتسع لنحو 200 شخص، إضافة إلى مركز أعمال و5 مطاعم مختلفة. ويُعتبر الفندق أول منشأة في الإمارات لشركة سفير الدولية للفنادق.



موريس سبيري

المدير الدولي لمبيعات «دانيال جان ريشار»:

ساعاتنا مدرسة وُلدتْ منذ ثلاثة قرون

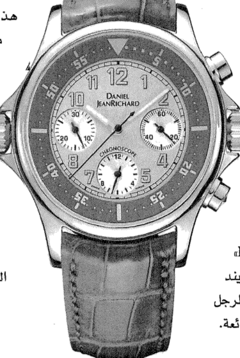
«دانيال جان ريشار DANIEL JEANRICHARD» ليس اسماً جديداً في عالم الساعات السويسرية، بل هو اسم عريق يعود تاريخه إلى أكثر من ثلاثة قرون. الاسم أسطورة وحقيقة». هذا ما أجابني به السيد «موريس سبيري MAURICE SPIRI» المدير الدولي لمبيعات ساعات «دانيال جان ريشار» عندما سألته عن موقع هذه الماركة على خارطة عالم الساعات السويسرية. ثم مدّ إليّ بكراس صغير طالعت فيه، فيما طالعت، أن «دانيال جان ريشار» كان مراهقاً في الخامسة عشرة من عمره، عندما أصلح ساعة وقعت بين يديه، دون أن يكون قد تعلّم بعد شيئاً من صناعة الساعات.

كان هذا في أواخر القرن السابع عشر. وفي عام ١٧٠٠ تحوّل المراهق الى معلّم في صناعة الساعات .. طوال أربعين عاماً.

«هل استطعتم العثور على ساعات تعود إلى هذه الفترة؟»، فأجاب السيد سبيري، بكل فخر: «نعم». واستطرد سريعاً «ولكن ليس لها وحدة فنية في التصميم. ومع ذلك، فهي منتظمة في عملها متفوقة على سواها من الساعات التي ابتُكرت في نفس الفترة».

هذا وتشكل ماركة «دانيال جان ريشار DANIEL JEANRICHARD» اليوم، إحدى ماركات مجموعة سويند GROUPE SOWIND»، التي تتحف الرجل العصري، بما يروق له من الساعات الرائعة.

ولعل أبرزها موديل «كرونوسكوب ٤٠ مم CHRONOSCOPE 40 mm».



CHRONOSCOPE 40 mm

وكانت هذه الساعة قد انضمت إلى مجموعة الماركة عام ١٩٩٩، ولكنها سرعان ما فرضت نفسها على الأسواق العالمية. وقد ابتكر منها هذا العام ساعة قطرها ٤٠ مم، ذات حركة ميكانيكية، بتعبئة أوتوماتيكية، تضمها علبة من الفولاذ.

ميناؤها لونه من لون الرمال، يحيط بها إطار أزرق (كأنك على شاطئ البحر)، أو أسود، وتزينه العقارب الصفراء.

اما السوار، فهو من الفولاذ، أو الجلد (المناسب لونه للون الميناء) أو الكاوتشوك.

«دانيال جان ريشار»
ساعة الرجل العصري

DANIEL JEANRICHARD

هيئة السياحة السويسرية: مكتب جديد



من اليسار: ميشيل فيرلا، جمال قليبو، د. فرنسوا بارا، يورج شميد، فيليكس رودل

افتتحت هيئة السياحة السويسرية، المؤسسة الرسمية المكلّفة بتسويق السياحة في سويسرا، أول مكاتبها التمثيلية لدول مجلس التعاون الخليجي في دولة الإمارات وتحديداً في دبي بهدف الترويج لسويسرا كوجهة سياحية وتجارية.

وقال الرئيس التنفيذي ورئيس هيئة السياحة السويسرية **يورج شميد** أن سويسرا استقبلت في 2001 نحو 217 ألف مسافر من المقيمين في دول الخليج، بزيادة 15 في المئة عن العام السابق.

يذكر أن هيئة السياحة السويسرية أصدرت عدداً من النشرات والكتيّبات التي تسلّط الأضواء على سويسرا.

فنادق دتكو: اسم جديد



من اليسار: كلوديو كامبولوتشي، ديفيد تومسون، جيرارد هارديك، مارتن ويبر ورضا عطاالله

أعلنت مجموعة فنادق دتكو عن إطلاق اسم وشعار جديدين على المجموعة: "فنادق جبل علي انترناشونال"، وهذه الهوية الجديدة تشمل كلاً من فندق الواحة، فندق حصن حتا ومنتجع جبل علي للغولف.

وذكر مدير عام فنادق جبل علي انترناشونال **جيرارد هارديك** أنه سيتمّ تغيير اسم فندق ومنتجع جبل علي للغولف إلى منتجع جبل علي للغولف.

وعلى الرغم من تغيير الاسم والشعار، إلا أنه تمّ الاحتفاظ بالألوان الرئيسية والتصميم التكويني للمجموعة.

ريتز كارلتون: تصنيفات عالية

احتلت 7 فنادق من سلسلة ريتز كارلتون العالمية مراكز عدة في قائمة أفخر 100 فندق في العالم في استفتاء لمجلة "انستتيوشنل انفستور" صوّت فيه أكثر من 100 مسؤول من كبار رجال الأعمال من 31 بلداً، حيث جاء فندق ريتز كارلتون ميلينيا كأفضل ثاني فندق في العالم، وريتز كارلتون سان فرانسيسكو في المركز السادس، أما ريتز كارلتون برشلونة فحل تاسعاً، وريتز كارلتون أتلانتا في المركز 22، ريتز كارلتون شيكاغو في المركز 24، ثم ريتز كارلتون بوسطن في المركز 58 وأخيراً ريتز كارلتون هونغ كونغ في المركز الـ 65.

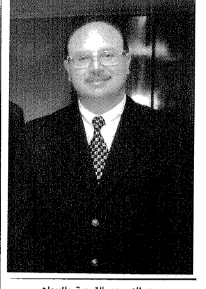
وهذه هي المرة الثانية والعشرون التي يُنظّم فيها مثل هذا الاستفتاء السنوي.

Accor: عروض شتاء 2002 – 2003

أعلنت شركة "أكور" لإدارة الفنادق عن عرض الحسومات الخاص بموسم شتاء 2002 – 2003، في فنادقها ذات التصنيف 5 و4 و3 نجوم "سوفيتيل"، "نوفوتيل"، "ميركور" و"ليبرتيل".

ويتضمّن العرض حسومات تصل إلى 50 في المئة وإفطاراً مجانياً في أكثر من 600 فندق حول العالم، وذلك للفترة من 15 تشرين الثاني/نوفمبر 2002 إلى 15 آذار/مارس 2003، ومن دون أية قيود على مدّة الإقامة.

وقال **محمد طاهر**، مدير التسويق والمبيعات في منطقة الشرق الأوسط: "هذه العروض ستكون مفيدة لنزلائنا في المنطقة، بالإضافة للمسافرين من المنطقة إلى أوروبا لقضاء فرصة نهاية العام الميلادي، خصوصاً في فرنسا التي تدير فيها "أكور" أكثر من 250 فندقاً تراعي مختلف الميزانيات".



محمد طاهر، مدير التسويق والمبيعات في الشرق الأوسط

فلامنغو: فندقان جديدان في السعودية والكويت

وقّعت شركة "فلامنغو" عقداً لإدارة وتشغيل فندق "دمام بالاس فلامنغو" الذي يحتوي على 70 غرفة ويملكه المستثمر **سعيد الزهراني**، وبذلك يرتفع عدد الغرف المدارة من قِبل الشركة في المملكة العربية السعودية إلى أكثر من 930 غرفة موزّعة على 5 فنادق.

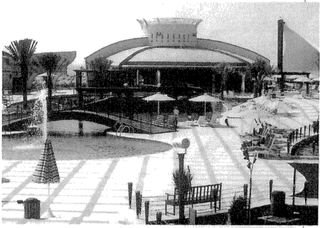
وقال **أمين مكرزل**، رئيس شركة "فلامنغو" لإدارة الفنادق: "سوق السياحة السعودية واعدة، ونحن متفائلون بالقوانين الجديدة لتأشيرات الدخول من أجل العُمرة وزيارة الأماكن المقدّسة، وأتوقّع أن تضاعف الفنادق أعمالها خلال العامين المقبلين، ونخطّط حالياً لإدارة منشآت في مكة المكرّمة والمدينة المنوّرة".


أمين مكرزل

إلى ذلك، أعلنت "فلامنغو" عن توقيع اتفاق لإدارة وتشغيل فندق ومنتجع "شيك فلامنغو" في منطقة البدع – الكويت، الذي يحتوي على 70 ستوديو وشقة سكنية. كما عيّنت الشركة **بول دياب** مديراً للفندق. **دياب** حائز على بكالوريوس في الإدارة الفندقية من جامعة "ميتشيغان" الأميركية، ولديه خبرة 20 عاماً في سلاسل الفنادق العالمية في الولايات المتحدة والشرق الأوسط.

وأعرب **أمين مكرزل** عن سروره لإدارة أول فندق في الكويت، والتعاون مع مجلس إدارة منتجعات "شيك". وأكّد على خطّة "فلامنغو" للتوسّع في كافة مدن الشرق الأوسط الرئيسية.

هيلتون انترناشونال: حملة ترويجية جديدة


هيلتون رأس الخيمة

أطلقت هيلتون انترناشونال حملة ترويجية جديدة خاصة بعطلة نهاية الأسبوع تحمل اسم "مفاجآت نهاية الأسبوع" تتيح للنزلاء وخصوصاً العائلات فرصاً عدة للاستفادة من تسهيلات وخدمات مبتكرة تقدّمها سلسلة فنادق هيلتون.

يوفّر هذا العرض فرصة لقضاء إجازة ممتعة بأسعار مناسبة وفي أي من فنادق هيلتون التسعة المشاركة سواء في دولة الإمارات أو سلطنة عمان أو جدّه أو الكويت...

يذكر أن عرض "مفاجآت نهاية الأسبوع" يسري فقط على الحجوزات المسبقة بالاتصال بمركز حجوزات هيلتون انترناشونال أو مباشرةً عبر الفنادق المشاركة.

شيراتون خور دبي يفتح أبوابه



فتح فندق ومنتجع شيراتون خور دبي (5 نجوم) أبوابه بعد أن خضع لأعمال تجديد وتطوير دامت 5 أشهر وبكلفة 10 ملايين دولار.

وذكر مدير المنطقة ومدير عام شيراتون خور دبي **جيمس مونرو** أن حجم الاستثمارات الإجمالية للشركة في الفندق وصل إلى أكثر من 20 مليون دولار خلال السنوات الخمس الماضية، مضيفاً أن غرف الفندق تتمتع بأحدث شبكات المعلومات والاتصالات وأنظمة الإغلاق الإلكتروني للأبواب.

كما يوفّر الفندق خدمات متطورة لقطاع المؤتمرات في دبي من خلال مركز الأعمال المحدّث ومركز المؤتمرات، إضافةً إلى قاعة للاحتفالات. وتقدم مطاعم الفندق الثلاثة (فيفالدي، اشيانا وكريك سايد) قائمة أطعمة جديدة، بالإضافة إلى "مقهى البهو" الذي يتميّز بواجهته الجديدة.



رأي

انخفاض معدلات الفوائد

إن انخفاض معدلات الفوائد على الدولار في شهر تشرين الثاني/نوفمبر الماضي إلى أدنى مستوى لها منذ أكثر من أربعين عاماً أثّر مباشرة على منحنى مردود سندات الخزينة الأميركية هذه المرة، إذ أدى إلى تقلص الفارق في مردود السندات الأميركية بين قصير الأجل وطويل الأجل. لكن إذا كان ذلك من شأنه تحريك النشاط الاقتصادي، فإنه في المقابل ينعكس سلباً على ربحية المصارف. فإن منحنى معدلات الفوائد غالباً ما يكون تصاعدياً من قصير الأجل إلى طويل الأجل، بحيث تستفيد المصارف عادة من الفرق في معدلات الفوائد فتستلف للأجل القصير لتعود وتقرض للآجال المتوسطة والبعيدة بنسب أعلى.

إلا أن المصارف الأميركية قد تكون أقل استعداداً للإقراض متوسط وطويل الأجل بهذه المستويات المتدنية خصوصاً في ضوء تزايد مخاطر الائتمان في العام الأخير نظراً للركود العام في الاقتصاد الأميركي. ويرى بعض المحللين أن ذلك يؤدي على العكس إلى تزايد عمق الركود بدلاً من الانتعاش المرجو، ما ينعكس بدوره على المصارف التي ستتأثر أرباحها سلباً كذلك نتيجة تباطؤ النمو الاقتصادي وتراجع فرص الاستثمار.

ويعتبر أثر انخفاض معدلات الفوائد الأميركية على المصارف العربية أقلّ وطأة، حيث أن معدلات الفوائد طويلة الأجل على العملات المحلية لم تشهد النسبة نفسها من الانخفاض. لكن هذا التأثير هو اليوم أقل مما كان عليه قبل عشر سنوات، حيث أن نسبة الموجودات الخارجية من مجموع توظيفات المصارف التجارية العربية لا تتجاوز 20 في المئة مقابل 29 في المئة العام 1992، وذلك رغم نمو الموجودات الخارجية بنسبة 36 في المئة خلال الفترة إذ كان ارتفاع مجموع التوظيفات أعلى بكثير وتجاوزت نسبته 100 في المئة.

وقد يبدو أن العولمة والانفتاح كان لهما أثر إيجابي على هذا الصعيد بالنسبة للاقتصاديات المحلية، حيث انخفضت نسبة التوظيفات الخارجية وبالتالي ارتفعت التوظيفات الداخلية وتزايد دور المصارف في التمويل المحلي في البلدان المنفتحة أصلا مثل لبنان والبحرين، وفي تلك التي شهدت تحريراً لاقتصاداتها وقطاعاتها المصرفية في العقد الماضي، مثل مصر والجزائر والمغرب، في حين تراجعت هذه النسبة في البلدان التي ما زالت اقتصادياتها مغلقة نسبياً على الخارج مثل ليبيا وسورية والسودان. لكن هذه النسب تخفي عاملا أساسياً آخر هو نمو تمويل القطاع العام في العديد من البلدان العربية خلال الفترة، وهو ما يفسر زيادة نسبة الموجودات الخارجية في الأردن مثلا رغم الانفتاح الكبير الذي شهده في العقد الماضي، حيث كانت زيادة الاقتراض المحلي للقطاع العام في هذا البلد أدنى بكثير من نمو موجودات القطاع المصرفي فيه.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

"قطر الإسلامي" و"بيت التمويل الخليجي"

تأسيس "بيت التمويل العربي" في لبنان

أعلن مصرف قطر الإسلامي – مقرّه الدوحة، وبيت التمويل الخليجي – مقرّه المنامة، تأسيس بنك "بيت التمويل العربي" في لبنان برأس مال قدره 100 مليون دولار وبمساهمة عدد من المستثمرين الخليجيين.

وقال رئيس مجلس إدارة مصرف قطر الإسلامي **خالد السويدي** أن شركة بيت التمويل العربي، وهي شركة قابضة، ستمتلك بيت التمويل العربي الذي سيقدم الخدمات المصرفية التجارية، وكذلك بيت التمويل العربي التخصصي الذي سيتولى إطلاق وإدارة المحافظ والصناديق الاستثمارية طبقاً لنظام وتعليمات مصرف لبنان المركزي وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وكشف أن شركة بيت التمويل العربي ستبدأ استثماراتها بإطلاق صندوق بيت التمويل العربي مطلع العام المقبل، مشيراً إلى أن مناخ الاستثمار والسياسات والقوانين المصرفية في لبنان ستوفر البيئة المناسبة للاستثمار الناجح.

وكان السويدي في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال" (عدد آب/ أغسطس 2002) قال: "نحن نأتي إلى لبنان من منطلق ثقتنا في السياسات الاقتصادية والاستثمارية التي تتبناها حكومة الرئيس **رفيق الحريري**، وهي سياسات إذا نظرنا إليها في إطار المعايير المتاحة في مناخات الاستثمار إقليمياً وعالمياً، نجد أنها الأفضل والأنسب للمستثمرين، خصوصاً بعد التطورات التي شهدتها الأسواق المالية العالمية من تذبذب خلال الأعوام الأخيرة".

بنك استثماري خليجي يبحث عن مشترٍ

بنك خليجي يعمل في الصيرفة الإستثمارية يواجه صعوبات بدأت مطلع هذا العام وربما قبله.

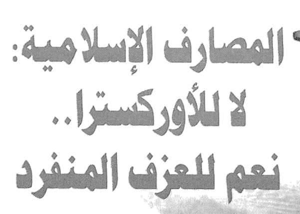
بذلت إدارة البنك محاولات جادة لإعادة جدولة الديون المترتبة للبنوك، إلاّ أنّ هذه المحاولات لم يكتب لها النجاح.

ويبدو أنّ مساهمي البنك غير متحمسين لزيادة رأس المال في إنتظار إيجاد مجموعة راغبة في الشراء.

المحتويات

السيولة الفائضة لا زالت تبحث عن فرص

المصارف الإسلامية: لا للأوركسترا.. نعم للعزف المنفرد



المنامة – مروان النمر

هذه سمفونية المصارف الإسلامية رغم تعاظم التحدّيات التي تواجهها جميعاً يوماً بعد يوم. والعذر هو الارتفاع المطّرد في عددها، والنمو المستمرّ لحجم الأموال المُدارة من قِبلها.

منذ العام 1975 إلى بضع سنوات من يومنا هذا، كانت المصارف الإسلامية تجول وتصول وحيدةً في ميادينها، وتستقبل في دواوينها ودائع المستثمرين الذين لا يأبهون إلاّ لمنتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية، فتشيّعهم إلى باب فائض السيولة بابتسامة عذبة نظام المرابحة.

ودار الزمان، فأصبحت مقولة "الربح أولاً والشريعة ثانياً" تتردّد على كلّ شفةٍ ولسان، وعنواناً تواجه به المؤسسات المالية الإسلامية "المتطوّرة" التنافس المحدق بها من كلّ حدبٍ وصوب، خصوصاً من قِبل المصارف العالمية ذات المنتجات الإسلامية، والتي دخلت عقر دارها لتقاسمها كعكة عملائها.

من الهاجس الأكبر المتمثّل بمواءمة فائض السيولة لديها مع منتجات مبتكرة، إلى الطبيعة القصيرة الأجل لمعظم ودائع المستثمرين، إلى صغر حجم رؤوس أموالها وضرورة تحقيق الدمج لتكبير الأحجام، إلى دخول المصارف التقليدية العالمية على خطّ الصيرفة الإسلامية وحلبة المنافسة، إلى عدم وجود سوق مالية إسلامية نشطة، وصولاً إلى ما خلّفته أحداث 11 أيلول/سبتمبر من هجمة شرسة عليها وتضييق على حركة المال الإسلامي المستثمر معظمه في الغرب. كلّ هذه جبهات تحارب عليها المصارف الإسلامية، لكن هل يجب أن تنسيها كثرة التحدّيات ضرورة تحديد الأولويات؟

الاقتصاد والأعمال، على هامش المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية 2002 (البحرين: 2 و3 تشرين الثاني/نوفمبر)، تستعرض رؤية أقطاب العمل المصرفي الإسلامي لمستقبل هذه الصناعة.. وأهل مكّة أدرى بشعابها.

سيف: بلورة الصورة



عبدالله سيف: تكثيف التعاون بين البنوك الإسلامية والتقليدية

يعتبر وزير المالية والاقتصاد الوطني البحريني **عبدالله حسن سيف** أنّ "وجود البنوك الدولية والإقليمية التقليدية في البحرين ساهم في ترسيخ المملكة كمركز دولي رائد للمعاملات المالية الإسلامية، حيث قامت هذه البنوك في السنوات الأخيرة بتكثيف التعاون مع المؤسسات الإسلامية لتطوير أنماط متجدّدة من التعاملات الإسلامية".

ويضيف: "أحداث 11 أيلول/سبتمبر أدّت إلى وضع المصارف الإسلامية في بؤرة اهتمام وسائل الإعلام العالمية التي تعاملت مع الموضوع بطريقة غير عادلة، لكن مع مرور الوقت ستتبلور صورة أكثر دقّة حول الدور الذي تلعبه هذه البنوك".

المحافظ: 3 محاور

من جهته يقول الشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة**، محافظ مؤسسة نقد البحرين: "أصبحت البحرين مركزاً مالياً إسلامياً عالمياً يضمّ 26 مؤسسة مصرفية إسلامية و5 شركات تأمين إسلامية و32 صندوقاً استثمارياً إسلامياً، بالإضافة لاحتضانها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، والمجلس العام للبنوك الإسلامية، والسوق المالية الإسلامية

العالمية، ومركز إدارة سيولة المؤسسات المالية الإسلامية، والوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف، ومعهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية".



الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة: المصارف الإسلامية ليست بديلاً عن التقليدية

ويحدّد الشيخ **أحمد** 3 محاور رئيسية تمثّل الرؤية المستقبلية لتعزيز العمل المصرفي الإسلامي في البحرين: "أولاً، تعزيز الإطار الإشرافي والرقابي المتكامل الذي وضعته مؤسسة نقد البحرين بشأن تنظيم ورقابة العمل المصرفي الإسلامي. ثانياً، تعزيز البنية التحتية لعمل المؤسسات المالية الإسلامية، وذلك بتكملة المؤسسات الخدمية لهذا القطاع، وتهيئته بمزيد من الفرص والبدائل والمنتجات الاستثمارية الملائمة، حيث تعتزم مؤسسة نقد البحرين إصدار المزيد من صكوك السلم الحكومية، وصكوك التأجير الإسلامية، وإدراج تلك الصكوك في السوق المالية الإسلامية العالمية. هذا بالإضافة إلى دعم المؤسسة لابتكار مزيد من المنتجات الجديدة كبطاقات الائتمان الإسلامية، وكذلك التوسّع في مجالات التأمين. أمّا المحور الثالث فيضطلع بمواصلة الاهتمام بالعنصر البشري في العمل المصرفي الإسلامي".

من جهة أخرى يعتبر الشيخ **أحمد آل خليفة** أنّ المصارف الإسلامية استفادت من وجود البنية التحتية للمصارف التقليدية في البحرين، "ولا ننظر لها كبديل، بل كخدمة لمن يرغب بهذا النوع من الخدمات الملائمة للشريعة الإسلامية".

كامل: الهجوم خير وسيلة للدفاع



صالح كامل: ليس لنا من الفائض ما نموّل به إرهاباً

الزجّ باسم الأمير سلطان مهزلة واضحة والمسألة بدأت تأخذ طابع الابتزاز

المصارف الإسلامية لم تتجاوز دور الوساطة المالية

الدفاع عن مؤسسات العمل المصرفي الإسلامي هو الشغل الشاغل لرئيس دله البركة، ورئيس المجلس العام للبنوك الإسلامية **صالح كامل**، حيث يعتبر: "أنّ ليس لها من الفوائض ما تموّل به إرهاباً، ولا تصلح أن تكون معبراً لتداول الأموال بين إرهابيين، ذلك أنها تتعامل مع ودائع أفراد وتستثمر لصالحهم في أكثر من 250 مؤسسة ومصرفاً، يُتداول فيها أكثر من 700 مليار دولار حول العالم، والمؤسسات المالية الإسلامية وُجدت لإعمار الأرض، لا لتخريبها وتدميرها".

ويقول **كامل** حول الحملة على المصارف الإسلامية بعد 11 أيلول/سبتمبر: "أحد أسباب تجنّي نفر من الغرب علينا هو عدم استيعابهم لمعالم حضارتنا وقواعد ديننا الحنيف، وهو ما استشفيته شخصياً في عديد اللقاءات التي جمعتني ببعضهم، عندها أدركت أنّ المصيبة تكمن في عدم التواصل الفكري". ويتابع: "المؤسف في الأمر أنّ المسألة بدأت تأخذ طابع الابتزاز، كما حدث في القضايا التي رُفعت ضدّ أشخاص لا يساور الشكّ أحداً في نزاهتهم، وعلى رأسهم صاحب السمو الملكي الأمير **سلطان بن عبد العزيز آل سعود**، الذي يُعرف عند الناس بـ"سلطان الخير"، ما يجعل مجرّد الزجّ باسمه في تلك القائمة مهزلة واضحة".

التوريق عنوان المرحلة

بالانتقال من حديث السياسة إلى التحدّيات الهيكلية التي تواجه الصناعة المصرفية الإسلامية، يقول **صالح كامل**: "التوريق في يقيني سيكون عنوان المرحلة المقبلة لمجابهة التحدّيات التي تواجه المصارف الإسلامية وتؤثّر سلباً على نجاحها ونموّها. وتنبع أهمية عملية التوريق من أنه لم يعد هناك إلاّ العدد القليل من رجال الأعمال والمالكين المستعدّين لدفع الملايين لتمويل المشروعات الكبيرة، لكن هناك الملايين من المدّخرين المستعدين لتوظيف أموالهم في مشروعات منتجة طويلة الأجل عبر آلية تسمح لهم بالدخول في هذه المشروعات والخروج منها عند الحاجة، وذلك بتوريق هذه الاستثمارات وطرحها للجمهور وفق آلية ميسّرة وضوابط في الدخول والخروج وفق تفضيل العملاء".

ويضيف **كامل**: "وتأتي قضية إدارة السيولة كإحدى القضايا الهامة التي تستدعي التفكير العميق، حيث لا تستفيد المصارف الإسلامية من المصارف المركزية كمسعف أخير للسيولة عند الحاجة إليها، أو عند استثمار فائض السيولة. كذلك تواجه المصارف الإسلامية صعوبة تسييل الاستثمارات القائمة عندما تكون هناك طلبات للسحب، خصوصاً في الأوقات غير الملائمة، ما يؤدّي إلى احتفاظ البنوك الإسلامية بسيولة أعلى من البنوك التقليدية، الأمر الذي يرتّب انصراف المودعين الذين يستهدفون مجرّد الربح عنها. ويعظّم من حجم هذه المشكلة عدم وجود أسواق ثانوية نشطة ومتطوّرة تمكّن المصارف الإسلامية من إدارة سيولتها ومخاطرها، وتأمين الانسياب بين حركتيّ الإيداع والسحب".

تراكم الودائع

"من المشكلات أيضاً، عدم وجود فرص



خالد البسّام: المصرفي الإسلامي للعام 2002

حاز خالد البسّام، نائب محافظ مؤسسة نقد البحرين، على جائزة "المصرفي الإسلامي لهذا العام" على هامش المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية 2002، وذلك نتيجة مساهمته في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية، ودوره في إصدار الصكوك الإسلامية عن مؤسسة نقد البحرين.

البسّام من مواليد العام 1962، التحق بمؤسسة نقد البحرين العام 1989، وعيّن بمنصبه الحالي في شهر تموز/يوليو 2002، وهو عضو في مجلس إدارة سوق الأوراق المالية بالبحرين.

جاهزة للاستغلال أو لاستثمار الودائع بمجرّد إيداعها، ما يؤدّي إلى تراكم الودائع بدون استغلال لفترات قد تطول أو تقصُر، وبالتالي يؤدّي إلى انخفاض عائد الاستثمار"، حسب **صالح كامل**. والذي يضع الإصبع على جرح المصارف الإسلامية بالقول: "لم نستطع أن نوجد لمؤسساتنا الإسلامية نمطاً يتجاوز مسألة الوساطة المالية، وتبعاً لذلك أصبحت الصيغ المختارة للاستثمار والتعاملات المفضّلة لدى بعض مصارفنا الإسلامية هي صيغ وتعاملات الوساطة قليلة المخاطر، غير المحقّقة لمقاصد الشريعة الإسلامية من تحريم الربا، وغير الموجدة للقيمة المضافة لصالح المجتمع. وكانت النتيجة المنطقية الانغلاق في صيغ ومعاملات قليلة المخاطر، عدم التوسّع في الاستثمار المنتج لقيمة مضافة، وعدم القدرة على استيعاب الودائع المتعاظمة في توظيفات مناسبة، وعدم وجود آلية نظامية شرعية لضخّ السيولة واستثمارها في الوقت المناسب، وصعوبة تسييل الاستثمارات القائمة".

الجناحي: الاستثمار المباشر

عن عودة الأموال المهاجرة إلى المنطقة يقول الرئيس التنفيذي لـ "بيت التمويل الخليجي" **عصام الجناحي**: "تُشير أرقام "ميريل لينش" إلى وجود 700 مليار دولار مستثمرة من قِبل القطاع الخاص السعودي في الولايات المتحدة الأميركية، و260 مليار دولار من الإمارات العربية المتحدة، و160 ملياراً من الكويت، ويبلغ مجموع الأموال الخليجية المستثمرة في الولايات المتحدة 1,3 مليار دولار، فلو عاد جزء كبير من هذه الأموال إلى المنطقة فعلاً، فأين استُثمر؟ ما سمعنا عنه هو 3 أو 4 مليارات دولار، وهذا تحرّك طبيعي لرؤوس الأموال". ويضيف: "كما أنّ هذه العودة لم تكن لسبب سياسي محض، بل بسبب انخفاض أسعار الفائدة وارتفاع معدّلات البطالة في الولايات المتحدة، وما إلى هنالك من المعايير التي تحكم الاقتصاد الأميركي. يجب أن نكون على وعيٍ ولا نؤخذ بالعاطفة، إذا كانوا يريدون تجميد حساب لفلان من الناس يستطيعون ذلك حتى ولو كان هذا الحساب في بلده، كما أن القرارات التي تطال ملايين الدولارات لا تؤخذ بشكل عشوائي. لم يعد هنالك نحن وهُمْ، بل هنالك تيار عالمي إمّا أن تسير فيه وتعيش ذروته وركوده، أو تسير عكسه فتنسحب وتسيّل استثماراتك دون قيمتها في مرحلة الركود".



عصام الجناحي: لا عودة سياسية لرؤوس الأموال

هناك ضحايا للاستثمار العقاري ...والدمج بعد النضج

الاستثمار غير المباشر يذوّب أموالك وأنت مكتوف اليدين

البنوك الإسلامية حول العالم (مليون دولار)

المنطقة	عدد البنوك	النسبة	رأس المال	النسبة	الأصول	النسبة	الودائع	النسبة	الاحتياطي	النسبة
جنوب آسيا	51	29	880	12	39272	26	25664	23	1077	35
أفريقيا	35	20	202	3	1575	1	730	1	82	3
جنوب شرقي آسيا	31	18	149	2	2332	2	1887	2	159	5
الشرق الأوسط	26	15	3684	50	83136	56	69076	61	382	12
مجلس التعاون الخليجي	21	12	1787	24	20499	14	14088	12	1353	44
أوروبا وأميركا	9	5	660	9	908	1	1139	1	20	1
آسيا	2	1	4	0	6	0	5	0	14	0
أستراليا	1	0	2	0	5	0	غير متوفر	0	10	0
المجموع	176	100	7368	100	147733	0	112589	100	3097	100

عن تحديده لطبيعة الاستثمارات الإسلامية يقول الجناحي: "الوعي الاستثماري لدى معظم مستثمري المنطقة يتمحور حول الأعمال ذات النتائج المحسوسة، كسوق الأسهم أو سوق العقار، وبالنسبة لنا فإنّ أهمية الاستثمار المباشر تكمن في إمكانية سيطرتك على الاستثمار، بينما غير المباشر يذوّب أموالك وأنت تتفرّج عليه. وأعتقد أنّ سوق الاستثمار المباشر في الولايات المتحدة مناسبة جداً الآن، لأنّ الأسعار دون القيمة الفعلية للأصول".

مروحة المشاريع

حول "بيت التمويل" الخليجي يقول الجناحي: "بالإضافة لمشروع "مرفأ البحرين المالي"، قام البنك من خلال دائرة الاستثمارات المباشرة بالدخول في العديد من الصفقات الاستثمارية، والتي اشتملت على تملّك حصص رئيسية في شركة الخليج للتمويل والاستثمار، وشركة البحرين لسحب الألمنيوم (بلكسكو)، وشركة "فيوشر فرانشايز ليمتد". كما قمنا من خلال دائرة إدارة الأصول بشراء جزء من صكوك الإجارة الإسلامية التي أصدرتها مؤسسة نقد البحرين، وشاركنا في صندوقين تمّ طرحهما من قبل بيت الاستثمار الخليجي".

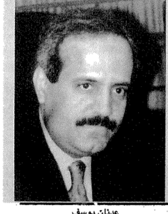
ويتابع الجناحي: "مع تزايد الطلب على المنتجات العقارية في منطقة الخليج، أسسنا شركة الخليج للتعمير. كذلك أسسنا شركة "انترناشونال فرانشايز" لغرض تملّك امتياز افتتاح سلسلة من المطاعم العالمية، وهي "شيليز" و"جوني كارينوز" و"مسز فيلدز، وكذلك شركة "إيفيس" لتأجير السيارات في البحرين. وبالاشتراك مع "مجموعة جواد" أسسنا "بيت القهوة الخليجي"، الذي يهدف إلى تطوير محلات "كوستا كوفي" في المملكة العربية السعودية، والبحرين، وعُمان وقطر. أضف إلى ذلك "صندوق إنجازات للتكنولوجيا"، الذي يتيح فرص الاستثمار في شركات التكنولوجيا في دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وإنشاء البنك الإسلامي المستقبلي والحصول على الموافقة المبدئية من مؤسسة نقد البحرين. وأخيراً المشاركة في مشروع "وطني" في السعودية مع شركة "انسياب"، من أجل بناء شبكة معلومات تربط مدارس المملكة بعضها ببعض".

محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة يتوسط المدير التنفيذي للخدمات الإدارية في مؤسسة نقد البحرين د. ناصر البلوشي (اليسار) والزميل مروان النمر

فقاعة عقارية؟

ويختم عصام الجناحي حول الاستثمار العقاري وأهمية الدمج بين المصارف الإسلامية بالقول: "رغم حالة الازدهار التي يعيشها القطاع، هنالك ضحايا للاستثمار العقاري، فالمهم في الاستثمار العقاري كيفية إدارته. ولا أتوقّع حدوث فقاعة عقارية، إذ يجب أن لا ننظر لما كان في منطقتنا ونقارن بالحاضر، بل لما تشهده الأسواق العالمية وإجراء المقارنة. أما قضايا الدمج فهي دقيقة وحساسة وستراتيجية، خصوصاً بين المصارف، إذ يجب أن يكون لديك رؤية ستراتيجية لأهداف وهيكلية وجدوى الدمج لـ 5 سنوات على الأقلّ. التخصّص هو الذي يحكم حركة المصارف الإسلامية هذه الأيام، إذ في السنوات العشرين الأولى من عمر الصناعة المصرفية الإسلامية كانت أعمالها

البنك الإسلامي البريطاني: منتصف 2003


عدنان يوسف

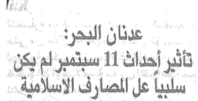
أنهت شركة استثمارية بحرينية، تمّ تأسيسها في الولايات المتحدة الأميركية، المفاوضات الأولية مع هيئة الخدمات المالية البريطانية للحصول على ترخيص لتأسيس مصرف تجزئة إسلامي بريطاني.

وتسعى الشركة عبر مجموعة المشاركات المالية الإسلامية (مقرّها البحرين) إلى إشراك عدد من المستثمرين الخليجيين والأوروبيين في المصرف، ومن المتوقّع الحصول على الموافقة النهائية لإنشائه منتصف العام 2003، تحت اسم البنك الإسلامي البريطاني.

وعُلم أن المجموعة عليها أن تزيد رأس مالها إلى 50 مليون جنيه إسترليني قبل منتصف العام المقبل، وذلك للحصول على الموافقة النهائية لإنشاء المصرف من قِبل هيئة الخدمات المالية البريطانية.

ومن المتوقّع أن يرأس البنك المزمع عبدالرحمن عبدالملك، وأن يضمّ في مجلس إدارته عدنان يوسف، رئيس مجلس إدارة مجموعة المشاركات المالية الإسلامية، وعبدالمجيد بريش.





عدنان البحر: تأثير أحداث 11 سبتمبر لم يكن سلبياً عل المصارف الاسلامية

تتمحور حول المنتجات الإسلامية التقليدية، أما في السنوات العشر الأخيرة فبدأنا نشهد مروحة كبيرة من المنتجات، مثل الصناديق الاستثمارية والاستثمار المباشر، وبرأيي فإن الدمج يقوم بعد أن تثبت الشركات المتخصّصة أهليتها كلٌّ في مجالها، فتكمل ...



البحر: عكس التيار

"تأثير أحداث 11 أيلول/سبتمبر لم يكن سلبياً على المصارف الإسلامية، بل العكس، وهي مستمرّة في نموّها وربحيتها"، حسب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة المستثمر الدولي **عدنان البحر**، الذي يعتبر أن: "تأثير هذه الأحداث كان إيجابياً لجهة اهتمام صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والمصارف المركزية العالمية ووزارة الخزانة الأميركية بالصناعة المصرفية الإسلامية، والتي جاءت جميعها للتعرّف على هذه الصناعة واحتياجاتها التشريعية، في حين لم تكن سابقاً تهتمّ لذلك. وهذا أمر إيجابي لأنه يؤسس للمرحلة الثانية من نمو الصناعة المصرفية الإسلامية، ويمهّد الطرق أمامها لدخول الأسواق العالمية، فالشفافية في المصارف الإسلامية أفضل، وقانون "اعرف عميلك" Know Your Client أسهل تطبيقاً لديها". ويقول البحر حول الدمج: "أتوقع أن نشهد الكثير من عمليات التملك والدمج داخل العمل المصرفي الإسلامي خلال السنوات الخمس المقبلة، لكن ستسير عمليات التملك أسرع من الدمج، لأن الأخير يحتاج إلى تفاهم".



جسار الجسار: الاستثمار العقاري قد يمرض ولكنه لا يموت

الجسار: السوق الثانوية

قبل الحديث في التحدّيات، ينوّه مدير عام بيت التمويل الكويتي **جسار الجسار** بالنمو الذي تشهده الصناعة المصرفية الإسلامية، سواء من حيث ارتفاع عدد المؤسسات المالية والمصارف الإسلامية إلى نحو 250، أو من حيث ازدياد قيمة الأموال المُدارة إلى أكثر من 150 مليار دولار. ويُضيف: "لا توجد صناعة ناجحة لا تواجهها فرصاً وليست تحديات، وأهم ما يواجه المصارف الإسلامية ضرورة خلق سوق مالية إسلامية نشطة. فرغم نجاحنا في إطلاق بعض الصناديق، إلا أننا نحتاج سوقاً ثانوية لتداول الصكوك بين حملتها في المنطقة ككلّ. هناك عدم مواءمة بين الأصول والخصوم في المصارف الإسلامية والتقليدية على حدّ سواء، لكن الأخيرة لديها السندات كحل، أمّا نحن فنحتاج لسوق نشطة لتداول الصكوك الإسلامية والتخفيف من هذه الفجوة. ويعطي الجسار مثلاً حول الصكوك الإسلامية التي أصدرتها مؤسسة نقد البحرين، فيعتبر أن: "ما قامت به المؤسسة يستحقّ التنويه، فقد أصبحت لاعباً أساسياً في ميدان العمل المصرفي الإسلامي". لكنه يعقّب: "اللاعبون اكتملوا: البائع، المشتري، الأصل، البنك الذي يموّل والبنك المركزي الذي يراقب، لكن بقيت السوق".

"مواطنو دول مجلس التعاون الخليجي لديهم رغبة تاريخية بالاستثمار العقاري، فالاستثمار في العقار قد يمرض ولكنه لا يموت ولبنان أبرز مثال على ذلك، فبعد 16 عاماً من الحرب عاود القطاع العقاري نشاطه. وتشهد منطقة الخليج حالياً نمواً أتوقّع استمراره في هذا القطاع"، حسب الجسار. وعن ستراتيجية بيت التمويل الكويتي، يقول: "الخطة التي انطلقنا منها ونلمس ثمارها الآن هي التوسّع في منطقة الخليج، وسنشهد قبل نهاية العام افتتاح بنك التمويل الكويتي البحريني في البحرين (أونشور)، كذلك نعمل للدخول إلى السوقين السعودية والعُمانية، كما تمّ شراء حصة 20 في المئة من بنك الشارقة الوطني وتمّ تحويله إلى بنك الشارقة الإسلامي، حيث لم تكن قوانين دولة الإمارات العربية المتحدة لتسمح بافتتاح بنك. ومؤخراً وقّعنا مع "دويتشه بنك" عقداً للتمويل العقاري في السويد، يتضمّن شراء 90 في المئة من مراكز البريد بقيمة 330 مليون يورو".



رمزي أبو خضرا: العائد على المرابحة لم يعد يغطي نسبة الزكاة

أبو خضرا: من الأفراد إلى المؤسسات

الاستثمار الإسلامي عبر الإنترنت اقترن بشركة iHilal، التي تلعب عبر موقعها الإلكتروني دور توفير الأسهم الإسلامية الموافقة للشريعة للأفراد، لكن تدهور سوق الأسهم العالمية وانخفاض التداول والاستثمار عبر الإنترنت حوّلا وجهة الشركة نحو التركيز على المؤسسات بدل الأفراد، ويشرح الرئيس التنفيذي **رمزي أبو خضرا**: "المنتجات المتوفّرة للأفراد هي الأسهم، لكن العائد عليها والتداول بها عبر الإنترنت انخفضا بشكل كبير، أمّا الاستثمار في كلّ من العقار والإيجار فيحتاج إلى

مؤسسات ولا يقوى عليه الأفراد، من هنا حوّلنا الشركة تدريجياً من الاعتماد على المستثمر الفردي إلى الاعتماد على المؤسسات المالية الإسلامية كزبائن عن طريق التوزيع المباشر للمنتجات. وبسبب ضآلة منتجات العقار والإيجار لدى المؤسسات المالية الإسلامية في المنطقة، القابلة للتوزيع عبر شركة محايدة مثلنا، توجّهنا نحو المصارف الموجودة في أوروبا وآسيا وأفريقيا، فوقّعنا عقوداً مع مصرفين في كلّ من سويسرا وبريطانيا، ومع مصرف في كلّ ألمانيا وجنوب أفريقيا، ومع مؤسسة مالية في سنغافورة، ونحن في مرحلة المفاوضات مع مصرف في فرنسا. الهدف من هذه العقود تحويل المنتجات التجارية لهذه المصارف إلى منتجات موافقة للشريعة الإسلامية عبر iHilal، ثمّ نعرضها على المؤسسات المالية الإسلامية في المنطقة، التي لديها مليارات الدولارات تبحث عن فرص ومنتجات مماثلة".

الفرص البديلة

عن أسباب ارتفاع السيولة لدى المصارف الإسلامية، يعدّد أبو خضرا: "التضييق على المؤسسات المالية الإسلامية بعد 11 أيلول/سبتمبر، والتدهور في سوق الأسهم العالمية، وانخفاض نسبة المردود على المرابحات". ويضيف: "من المفترض أن لا تتأثّر المصارف الإسلامية بأسعار الفائدة، لكنها عملياً تتأثّر بذلك نتيجة منافسة رأس المال التقليدي - المحجم عن الودائع - لرأس المال الإسلامي على الفرص البديلة نفسها. فمعظم البنوك الإسلامية كانت تدخل في مرابحات قصيرة الأجل، لكن نسبة المردود على هذه المرابحات انخفضت إلى نحو 1,5 في المئة، وأصبحت تساوي نسبة الفائدة تقريباً، بحيث أنها لا تغطّي نسبة الزكاة البالغة 2,5 في المئة، فأخذت المصارف الإسلامية تبحث عن فرص بديلة، مثل القطاع العقاري والإيجار والعملات. وأبرز دليل على الحاجة الماسة لدى هذه المصارف لمنتجات تمتصّ سيولتها الفائضة هو تحقيق بنك HSBC اكتتاب بقيمة 1,1 مليار دولار في الصكوك الإسلامية التي أصدرها لصالح حكومة ماليزيا، في حين أن المطلوب كان 500 مليون دولار فقط. كذلك بلغ الطلب على الصكوك التي أصدرتها مؤسسة نقد البحرين ضُعف العرض تقريباً".

ويختم رمزي أبو خضرا: "هنالك توجّه للتعاون بين المصارف الإسلامية، لكن لا شيء ملموس حتى الآن، ولا أتوقّع أيّة عملية دمج في المدى المنظور".

الرويح: الطريق طويل



وليد الرويح: ولّى زمن قدوم العميل إلينا ... وعلينا التعايش مع المصارف التقليدية

تنمية العنصر البشري هو التحدّي الأهمّ برأي رئيس مجلس إدارة شركة بيت الاستثمار الخليجي، والعضو المنتدب لشركة "أصول" **وليد الرويح**: "لدينا نقص شديد في الكوادر المؤهلة للعمل المصرفي الإسلامي، ويجب الاستثمار في العنصر البشري لمواكبة التطوّر التكنولوجي الذي يشهده القطاع المصرفي عالمياً، وعلينا الإنفاق على البحث والتطوير، والتركيز على التسويق الذي نعاني فيه ضعفاً شديداً، وذلك بسبب عقدة أن العميل محتاج إلينا وعلينا الجلوس في مكاننا وانتظاره، هذا الزمن قدّ ولّى ونحن بحاجة للناس مع دخول المؤسسات المالية العالمية حلبة المنافسة. كما أننا نحتاج لكفاءات في مجال التخطيط المالي السليم، إذ أن بعض المشاريع قد تكون ناجحة جداً، لكن قد لا يكون لديها تخطيط لتدفّق النقد مثلاً فتفشل".

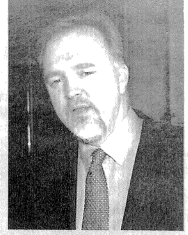
ويتابع **الرويح**: "لدينا مسؤولية كبيرة تجاه ثقافة المجتمعات بالنسبة للمنتجات الإسلامية، والطريق طويل لإقناع الناس بجدوى منتجاتنا وتطوّرها ومواكبتها للعصر واحتياجات المجتمعات، والأقليات الإسلامية في الدول الغربية يمكن أن تلعب دوراً مهماً في ذلك، من خلال إنشائها لمؤسسات مالية إسلامية تحترم قوانين بلدانها وتتعايش مع المؤسسات المالية التقليدية الموجودة فيها، إذ يجب أن نلغي التصارع مع الصناعة المصرفية التقليدية حتى من خلال المسمّيات، فبدل المؤسسات الربوية يمكن استخدام التقليدية، وبدل المنتجات الإسلامية نقول المتوافقة مع الشريعة الإسلامية".

الدمج مؤجّل

"هنالك مؤسسات مالية عالمية تفوق ميزانياتها ميزانيات دول عربية وتسعى للدمج"، يقول الرويح: "النمو الذي يشهده القطاع المصرفي الإسلامي يؤجّل الدمج ويعيقه، لكن لا مفرّ من عمليات الدمج في المستقبل، فالمؤسسات المالية الإسلامية معظمها صغير وإقليمي ولا بدّ أن تتحدّ لمواجهة العولمة". ويتابع حول ظاهرة الاستثمار في القطاع العقاري: "العوائد العالمية لم تعد مغرية، وتأثير 11 أيلول/سبتمبر زرع الخوف في قلوب الناس، والاستثمار العقاري في المنطقة شيء ملموس بالنسبة لمستثمريها، خصوصاً في منطقة الخليج. ونحن في بيت الاستثمار الخليجي بدأنا التوسّع في المجال العقاري من الكويت نحو باقي دول مجلس التعاون الخليجي، كتأسيس شركة عقارية في المملكة العربية السعودية والبحث عن فرص للاستثمار العقاري في قطر، لكننا نصطدم ببعض القوانين غير المشجّعة، إذ أن التملّك في معظم دول الخليج ليس متوفّراً حتى الآن لغير مواطنيها. ولا أتوقّع حدوث فقاعة مالية في القطاع العقاري، رغم أن التركيز على قطاع بعينه خطير ويجب أن يوازن الإنسان في استثماراته جغرافياً وقطاعياً، فالأموال العائدة حجمها كبير على المنطقة ولكن إلى حدٍّ معقول". أما عن ملاءمة موارد الأموال واستخداماتها لدى المصارف الإسلامية، فيعتبر وليد الرويح: "الصناديق الاستثمارية أحد الحلول، أيضاً الودائع المقيّدة لاستثمار معيّن وأجل طويل محدّد، فإذا لم يكن هنالك توازن بين موارد البنك واستخداماته وقع في الخطر".



محمد عبدالرحمن حسين: مواجهة البنوك العالمية ... والخروج من القمقم الإقليمي



جيفري كولبيبر: جمعنا من الخليج مليار دولار للعقار

"دويتشه بنك" لن يصبح يوماً بنكاً إسلامياً

حسين: "ربّان" خال من الفائدة!

طرح مصرف الشامل لبطاقة الائتمان الإسلامي "ربّان" أحد مظاهر ملائمة المنتجات التقليدية للشريعة الإسلامية، حول ذلك يقول رئيس مجموعة تمويل الشركات في مصرف الشامل **محمد عبدالرحمن حسين**: "الشهية عالية على هذا المنتَج، ليس فقط بين شريحة زبائن المصارف الإسلامية، بل من قِبل زبائن المصارف التجارية أيضاً، لأنه خال من الفائدة ويعتمد على بدل إدارة يُؤخذ مرّة واحدة فقط كلّ عام". وينتقل للحديث عن القطاع العقاري: "بالإضافة لرصدنا فرص الاستثمار العقاري في دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتّحدة الأميركية، سنطرح من البحرين خلال شهر كانون الأول/ديسمبر الحالي صندوقاً عقارياً يركّز على المملكة العربية السعودية التي ينمو سوقها العقاري بشكل كبير. وفتح دول مجلس التعاون الخليجيّ الباب أمام تنمية القطاع السياحي وإنشاء الفنادق سيساهم في زيادة نمو القطاع العقاري مستقبلاً. كما نركّز على مجال تأجير المعدّات، ونعمل على إنشاء صندوق يتعلّق بمشاريع البنية التحتية في البلدان الإسلامية".

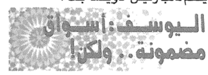
"سببان جعلا هذه المنطقة أكثر جاذبية للمستثمرين"، حسب حسين: "الأول، انخفاض أسعار الفائدة عالمياً. والثاني، المناخ السياسي العالمي والحملة على المصارف الإسلامية. البدائل عن الأسواق العالمية لدى الأموال العائدة للمنطقة تمثّلت في القطاع العقاري وأسواق الأسهم العربية".

أما عن أبرز التحدّيات أمام المصارف الإسلامية، فيقول: "علينا العمل بجهد لمواجهة المنافسة من قِبل البنوك التقليدية العالمية القادمة إلى المنطقة بمنتجات جديدة تتوافق مع الشريعة الإسلامية. كما علينا الخروج من محيطنا الإقليمي نحو الأسواق العالمية، فالمصارف الإسلامية متمركزة في مناطق جغرافية محدّدة، وإن لم تتوسّع نحو أوروبا وأميركا لن يكون لها موطأ قدم في السوق العالمية". وعمّا إذا كان يتوقّع حدوث عمليات دمج بين المصارف الإسلامية، يختم حسين: "لا أرى أيّ أفق للدمج، بل العكس أرى مصارف جديدة قادمة، وهذا أمرٌ جيّد لأنه يساعد على التخصّص، لكنه سيئ لأنه لا يخلق مؤسسات قوية ترسي قواعد العمل المصرفي الإسلامي وتواجه العولمة".

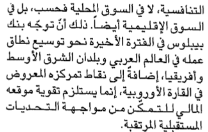
كولبيبر: أحصنة طروادة

"دويتشه بنك"، "سيتي بنك"، UBS وHSBC همّ أبرز اللاعبين العالميين المنضمّين لفريق العمل المصرفي الإسلامي، ويقول نائب رئيس "دويتشه بنك" **جيفري كولبيبر** Jeffrey Culpepper: "نريد أن نكون الرائدين بين المصارف الغربية العالمية في خلق منتجات للتمويل الإسلامي، من خلال توفيق إمكاناتنا مع العملاء المسلمين، خصوصاً في المجال العقاري الذي تُعتبر الأبرز فيه عالمياً. وأبرز الصفقات التي حققناها عبر المنطقة حتى الآن الشراكة مع بيت التمويل الكويتي في استثمارات عقارية بكلّ من السويد والولايات المتحدة الأميركية، كما جمعنا خلال العام 2002 نحو مليار دولار من منطقة الخليج كاستثمارات في القطاع العقاري لوحده، من البنوك الإسلامية والتقليدية على حدّ سواء". أما عن أسباب التوجّه نحو القطاع العقاري، فيقول ببساطة: "الناس غير سعداء بسعر الفائدة، ولا يودّون المخاطرة بأسواق الأسهم".

"الصيرفة الإسلامية خدمة وليست بديلاً عن التقليدية، ويجب أن تتكامل مع بعضها البعض. وبالنسبة لنا فلن نكون يوماً مصرفاً إسلامياً، بل سنعمل من خلال شركاء ستراتيجيين في المنطقة، ولسنا منافسين للمصارف الإسلامية، بل ننافس المصارف العالمية على تقديم المنتجات الملائمة للسوق الإسلامية. إنها سوق مهمة جداً، ونريد أن نكون لاعباً أساسياً فيها"، يختم نائب رئيس "دويتشه بنك".



حول خصوصية المصارف الإسلامية يقول د.**علاء اليوسف**، مدير عمليات التصنيف في "ستاندرد آند بورز" الشرق الأوسط وأفريقيا: "أحد أهمّ التحدّيات التي تحول دون تنمية العمل المصرفي الإسلامي بنفس درجة نموّه في المصارف التقليدية، الخصوصية التي تتمتّع بها البنوك الإسلامية وما تولّده من صعوبة في تطوير منتجاتها المصرفية المطابقة للشريعة. إلا أن المصارف الإسلامية لها أسواقها شبه المضمونة التي يمكن من خلالها إحراز خطوات كبيرة، لكن عليها أن تعمل على زيادة رساميلها وأحجام السيولة فيها، والدخول في عمليات مصرفية جديدة بعيدة عن المرابحة وتضاهي الأساليب المبتكرة في البنوك التقليدية". ويتابع عن أهمية الدمج: "على المصارف الإسلامية الدخول في اندماجات واسعة، حتى تستطيع منافسة البنوك التقليدية في تعاملاتها المصرفية. ولا بدّ من الإشارة إلى غياب منتجات استثمارية كثيرة لديها كالسندات طويلة الأجل، وإلى ضرورة تركيز المصارف الإسلامية العاملة في المنطقة على استثمار السيولة النقدية الكبيرة الموجودة لديها في مشاريع تنموية كبيرة، كالتي تستثمر فيها المصارف الغربية في المنطقة وتجني من ورائها عوائد كبيرة". ■


د. فرنسوا باسيل (اليمين) وإيلي نحاس: مصافحة الصفقة

محققاً رقماً قياسياً في عمليات التملّك

بنك بيبلوس يشتري بنك هولندا العام – امرو

حقق بنك بيبلوس رقماً قياسياً في عملية التملّك المصرفي، إذ أتمّ منذ العام 1997 وحتى اليوم شراء أربعة مصارف اثنان منهما لبنانيان والآخران أجنبيان وتحديداً هولنديان. وكان يمكن أن يكون الرقم القياسي خمسة مصارف ولو قيض للبنك النجاح في شراء البنك اللبناني للتجارة.

وعملية الشراء الأخيرة تمّت مع تملّك بنك بيبلوس كامل موجودات ومطلوبات بنك هولندا العام – امرو التي قال عنها رئيس مجلس إدارة بنك بيبلوس د. **فرنسوا باسيل** بأنها "تأتي بعد 18 شهراً على شراء أصول بنك آي.أن.جي بارينغز ING Barings – لبنان ودمج بنك ويدج الشرق الأوسط. وكان تمّ قبل ذلك شراء أسهم بنك بيروت للتجارة".

وعملية الشراء الأخيرة التي لم تخلُ من المنافسة سيتبعها إقدام بنك بيبلوس على إصدار أسهم تفضيلية بهدف تعزيز القاعدة الترسملية للبنك لتتماشى مع الخطوة الأخيرة.

وحسب **باسيل**، فإنّ اتفاقية الشراء قد رفعت قيمة ميزانية بنك بيبلوس العامة إلى 5,2 مليارات دولار ومجموع ودائع الزبائن إلى 4,2 مليارات دولار استناداً إلى أرقام نهاية شهر أيلول/ سبتمبر 2002.

وعُلم أنّ البنك يتجه إلى تشكيل مجلس إدارة جديدة ليضمّ في أعضائه **إيلي نحاس** مدير عام بنك AMRO-ABN (بنك هولندا العام – امرو).

باسيل، وفي مؤتمر صحفي قال أنّ العملية تندرج ضمن ستراتيجية التوسّع والتطوير تحقيقاً للأهداف الآتية:

أولاً: توسيع شبكة انتشارنا المحلية بحيث يصبح مصرفنا قادراً على خدمة اللبنانيين جميعاً بمختلف فئاتهم الاجتماعية والمهنية وبمختلف شرائحهم العمرية وقطاعاتهم الإنتاجية للإسهام بفعالية في تأمين الإنماء الاقتصادي المتوازن الذي يصبو إليه اللبنانيون منذ مدة طويلة.

وفي هذا الإطار، أصبح لدى بنك بيبلوس أكبر شبكة فروع محلية، إذ باتت تضمّ 70 فرعاً، إضافةً إلى فرع ليماسول (قبرص) وثلاثة فروع في أوروبا للمصرف التابع "بنك بيبلوس أوروبا ش.م." (في بروكسيل، لندن وباريس) الذي يعمل ضمن القانون البلجيكي والرقابة المصرفية البلجيكية.

ثانياً: تنويع خدماتنا لتشكّل أوسع مروحة ممكنة من العمليات التجارية وعمليات أسواق رأس المال والخدمات المصرفية الخاصة والعمليات الاستثمارية وسلع الأفراد والخدمات المصرفية التأمينية بحيث يكتسب بنك بيبلوس في أسرع وقت صفة المصرف الشامل. ولا شك في أنّ اتفاقيتنا مع بنك هولندا العام – امرو تصب في هذا المنحى نظراً لما تعطيه من قيمة مضافة لمؤسستنا المصرفية الناجحة.

ثالثاً: تعزيز مكانتنا المالية لزيادة قدرتنا التنافسية، لا في السوق المحلية فحسب، بل في السوق الإقليمية أيضاً. ذلك أنّ توجّه بنك بيبلوس في الفترة الأخيرة نحو توسيع نطاق عمله في العالم العربي وبلدان الشرق الأوسط وأفريقيا، إضافةً إلى نقاط تمركزه المعروض في القارة الأوروبية، إنما يستلزم تقوية موقعه المالي للتمكّن من مواجهة التحديات المستقبلية المرتقبة.

رابعاً: الإسهام بمزيد من الفعالية في الحفاظ على العمالة اللبنانية عبر تأمين ديمومة العمل وخلق فرص جديدة لمواردنا البشرية التي تشكّل ثروتنا الوطنية الكبرى. ومن شأن ذلك أن يرسّخ تعلّق الشباب اللبناني بوطنه وأرضه، فتنحسر تطلعاته إلى الاغتراب والهجرة، ويتوقّف نزف الكفايات الذي تعانيه البلاد جرّاء هذه الظاهرة المتفاقمة.

أمّا **إيلي نحاس** فقال: "إنّ بنك هولندا العام – امرو يعمل في لبنان منذ العام 1954، وهو يعتبر حالياً ثاني أكبر مصرف أجنبي في البلد. وعلى الرغم من الظروف الصعبة التي عاشها لبنان زهاء عقدين من الزمن، ظل هذا البنك يخدم الاقتصاد اللبناني ويؤمّن فرص عمل لنحو 200 أسرة لبنانية، متمتّعاً بثقة محلية كبيرة مستمدة أولاً من مكانته الدولية المرموقة، وثانياً من أدائه المميّز على الصعيد اللبناني، سواء من حيث الخدمات أو الفعالية أو حُسن الإدارة والتنظيم أو كفاية موارده البشرية المؤهلة، ما أكسبه احترام وتقدير الأوساط المصرفية والرأي العام في آن واحد.

مع ذلك، ورغم هذا التاريخ الحافل بالنجاح، قررت الإدارة المركزية لـ بنك هولندا العام – امرو الخروج من السوق اللبنانية لأسباب تتعلّق بستراتيجية المصرف الأم القاضية بالتركيز على أسواق محددة والانسحاب من أسواق أخرى. ومن هذا المنظور، تمّ انسحابنا خلال العامين 2001 و2002 من: البحرين، المغرب، كينيا، بناما، سورينام، بوليفيا والإكوادور. ■


قيادة المصرفين في المؤتمر الصحفي





عملية تسنيد هي الأولى من نوعها في لبنان

"بيمو سيكيوريتايزيشن" تطلق آلية استثمار مركبة

من اليسار: هنري عبجي رئيس بيمو، رياض عبجي رئيس بيمو سيكيوريتايزيشن وجان رياشي رئيس FFA إنترناشيونال

في عملية هي الأولى من نوعها في السوق المالية اللبنانية، أطلقت شركة بيمو سيكيوريتايزيشن (Bemo Securitisation) أول آلية استثمار مركبة (Structured Investment Vehicle) أطلقت عليها عملية (Clon-1) تولّت شركة بيمو (Bsec) تركيب وهندسة هذه العملية، وشارك في تسويقها شركة فايننشال فاند أدفايزرز FFA، وهي شركة مالية لبنانية.

وهذه العملية التي تشهدها السوق المالية اللبنانية لأول مرة تتمثّل في تكوين هيئة أو آلية تُعرف بـ(SIV) وقيمتها في هذه الحالة توازي 5 ملايين دولار أميركي. وصمّمت هذه الآلية (Clon-1) بحيث تصدّر فئتين من الحصص ذات القيمة المتعادلة والفائدة المعكوسة. الفئة "A" وهي فئة Bear بمردود فائدة قدره 9 أو صفر في المئة، والفئة "B" وهي فئة Bull بمردود فائدة قدره 9 أو صفر في المئة. بلغت قيمة الاكتتاب في الفئتين 1000 دولار أميركي، وطبيعة هذه الآلية تفرض الاكتتاب في الفئتين بنسبة متساوية.

أمّا المردود المتوقّع من الفئتين فإنه يرتبط بـ"عامل مسبّب" (Trigger Event) مرتبط بسعر صرف الليرة مقابل الدولار الأميركي، إذ إنّ المردود من كل فئة يكون تبعاً لتبدّل سعر صرف الليرة صعوداً أو هبوطاً.

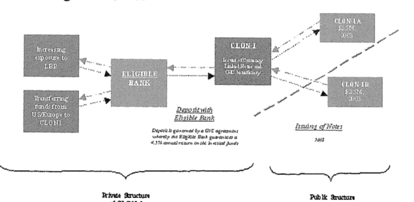
ويقول إياد بستاني، نائب رئيس ومدير "بيمو سيكيوريتايزيشن"، أنه بفضل حصص الفئة Bear تستطيع المصارف المحلية أن تكثّف من تعرّضها لليرة اللبنانية وتزيد بالتالي من أرباحها من دون زيادة المخاطر، إذ في إمكان المصارف تحويل أموالها من العملات الأجنبية (دولار/ يورو) ذات المردود المنخفض إلى آلية (Clon-1) التي توفّر لهم تحوّطاً ضد أي تخفيض قد يحصل لليرة اللبنانية"، أمّا المستثمرون في حصص فئة الـBull فإنهم يستفيدون من ربح مرتفع واصل مضمون.

ومن الواضح أنّ آلية الاستثمار المركّب (Siv) تتميّز بكونها تسمح بالاستفادة من فروقات في أسعار العملات نفسها أم في الفوائد أم في سوق المواد الأولية. وتسمح آلية (Clon-1) للمصارف المحلية أن تستفيد من الفارق على الفوائد المدفوعة على الدولار الأميركي بين الأسواق المحلية والعالمية، فتستطيع بذلك أن تزيد الربح المتأتي من موجوداتها. أمّا عبد الله ناصيف، المسؤول عن هندسة وتركيب (Clon-1)، فقال إنّ آلية الاستثمار المركّبة (Siv) هي من الوسائل غير المعرّضة للإفلاس (Bankruptcy Remote Vehicles) وتُعنى بشراء موجودات ذات مردود محدّد وتصنيف عال (Low Risk Fixed Income Assets). ■

تسنيد الموجودات

قال د. نصري دياب الذي تولّى الشق القانوني في عملية (Clon-1) "إنّ قانون الائتمان الرقم 1996/520 يشكّل وسيلة جيدة ومرنة جداً للتسنيد والتمويل المركّب، وإلى قدرتها التقنية تحتاج عمليات كهذه إلى خيال واسع من الجهات المعنية وخصوصاً من المحامين".

يذكر أنّ د. دياب قد ألّف مع اياد بستاني كتاباً عن "تسنيد الموجودات في الأسواق النامية" ينشر قريباً في فرنسا وبلجيكا.



بيمو سيكيوريتايزيشن

تأسست شركة "بيمو سيكيوريتايزيشن" في العام 1994 بموجب القانون اللبناني وهي خاضعة لرقابة البنك المركزي (مصرف لبنان) وسجلت لديه تحت الرقم 9، وهي عضو في جمعية المؤسسات المالية في لبنان.

شركة بيمو (Bsec) هي تابعة لـ BEMO بنك الذي يعمل في أسواق مختلفة هي: لبنان، سورية، قبرص، لوكسمبورغ وفرنسا، وهي مملوكة بالكامل من البنك الأوروبي للشرق الأوسط (بيمو)، لكنها ذات إدارة مستقلة تماماً ويرأس مجلس إدارتها رياض عبجي.

يتركّز عمل شركة "بيمو سيكيوريتايزيشن" على عمليات التمويل المركّب.

حققت الشركة عدداً من عمليات التسنيد منذ تأسيسها، وتركّزت تمويلاتها في المرحلة الأولى على القطاع العقاري، واعتباراً من العام 2000 بات نشاطها متنوّعاً الذي لا يقتصر على السوق اللبنانية بل تعداه إلى البلدان العربية لا سيما الخليجية منها.



Fiduciary Securitisation Framework ©
Structured Investment Vehicle

USD 2,500,000 CLON-1A, Bear Notes
USD 2,500,000 CLON-1B, Bull Notes

Structurer / Lead Manager



Co-Lead Manager



Legal Counsel	Nasri Antoine Diab
Auditor	Deloitte & Touche

November 2002

المصارف المغربية في نصف سنة

وفرة في السيولة وكساد في القروض

أعلنت الشركات المغربية المدرجة في البورصة عن نتائجها نصف السنوية عارضة بياناتها المحاسبية حتى 30 حزيران/يونيو 2002، وذلك حسب مقتضيات مجلس القيم المنقولة.

وجاءت نتائج المصارف المغربية متباينة وإن كانت تجمعها قواسم مشتركة عدة كوفرة السيولة وعدم ارتفاع وتيرة القروض وتأثير تكوين المؤونات عن قروض غير مؤداة على النتائج المعلنة.

القرض الشعبي في المقدمة

إذا كانت المصارف العمومية تعرف مشاكل تدبيرية عدة على غرار ما يقع في القرض العقاري والسياحي والبنك الوطني للإنماء الإقتصادي اللذين يعيشان صعوبات محاسبية لا حصر لها والتي تفرز خسائر منذ سنوات عدة، فإن القرض الشعبي استطاع أن يقاوم هذا الإتجاه ويوقع على "أسدوس" أول للعام 2002 بشكل جيد. وهكذا واصلت المجموعة تنمية أنشطتها وخصوصاً من خلال تزايد ودائعها بنسبة 10,4 في المئة حيث بلغت 70541 مليون درهم (أكثر من 7 مليارات دولار) في نهاية حزيران/يونيو 2002 أي بحصة سوقية نسبتها 29,03 في المئة مقابل 28,83 في المئة نهاية العام 2001.

أما القروض للإقتصاد، فقد بلغت 31,897 مليون درهم مسجلة بذلك ارتفاعاً بمقدار 2,123 مليون درهم (أي 7,7 في المئة) (أي بزيادة قدرها 2,123 مليون درهم) مقارنة مع السنة المالية السابقة. أما الحصة في السوق المطابقة، فقد استقرت في المستوى المسجّل نفسه خلال نهاية العام 2002، أي 20,1 في المئة.

وقد كان لهذه الوضعية الإيجابية تأثير واضح على النتائج المالية حيث أن العائد الصافي البنكي بلغ 2,014 مليون درهم في نهاية حزيران/يونيو 2002، بينما عرفت النتيجة الصافية ارتفاعاً بنسبة 49,7 في المئة مقارنة مع حزيران/يونيو 2001 لتستقر على 460 مليون درهم.

ويعود هذا الإرتفاع في النتيجة الصافية إلى التزايد المسجّل في العائد الصافي البنكي وإلى التحكّم في المصاريف العامة للإستغلال إضافة إلى استرجاع المؤونات التي أصبحت متيسرة.

عبد الحق بناني رئيس ومدير عام بنك الوفاء



خالد ودغيري رئيس ومدير عام البنك التجاري المغربي

صراع البنوك التجارية

وبخصوص المصارف التجارية للقطاع الخاص، فإن البنك التجاري المغربي ما زال يحافظ على ريادته، بل ودعمها مقارنة مع منافسه المباشر البنك المغربي للتجارة الخارجية. فالأول وإن تراجعت أرباحه نصف السنوية بـ 30 في المئة (399 مليون درهم) فإن ودائعه عرفت ارتفاعاً ملحوظاً وتعدّت حاجز الأربعين مليار درهم (41117 مليون درهم) فيما تحسّن العائد الصافي 1,2 مليار درهم بفضل التحكّم في المصاريف وزيادة العمولات. والبنك المغربي للتجارة الخارجية ما زال يخوض "معركة" تنظيف المصاريف العامة من شوائب عدة كانت تؤثر سلباً على حصيلته المحاسبية، ومع ذلك فما زال يتموقع بقوة في خريطة البنوك المغربية ووقّع على صفقة كبرى تتمثل في إعادة شراء 15 في المئة من أسهمه المملوكة من جانب العملاق الألماني "كوموز بنك" الذي يريد تركيز أنشطته في أوروبا!

ويبقى البنك المغربي للتجارة والصناعة الصاعد الأكبر، بحيث ما زال يوقع على وتيرة ارتفاع مستقرة في معظم فروع أنشطته. وهكذا ارتفعت ودائعه إلى 20724 مليون درهم فيما اقترب حجم قروضه (15483 مليون درهم) من بنك الوفاء الذي يسبقه في ترتيب المصارف المغربية. إن البنك المغربي للتجارة والصناعة الذي تتملك فيه المجموعة الفرنسية الكبرى "ب ن ب باريبا BNP" يقطف اليوم ثمار إعادة هيكلة وتغيير ستراتيجي قوي بدءا في العام 1998. وتكفي الإشارة إلى أن العائد الصافي ارتفع بنسبة 25,7 في المئة وهي أعلى نسبة في القطاع وتعود بالأساس إلى ارتفاع نسبة الفوائد بـ26,9 في المئة وتحسّن نسبة العمولات بـ 21,3 في المئة، كما كان لدمج فرع المغرب لـ "أ. ب. ن. أمرو" الأثر الإيجابي على المصرف.

تحالف واندماج

وعلى إيقاع سيناريوهات الإندماجات، وقع بنك الوفاء على أسدوس أول للعام 2002 مطبوع بنتائج عادية وإن كانت الودائع قد ارتفعت بنسبة 20 في المئة، إلا أنها نسبة تقارب ما حققه القطاع برمته. لكن الهاجس الأول الذي يسيطر القيمين على هذا المصرف هو إمكانية وضع يده على مصرف المغرب (السابع في ترتيب المصارف المغربية) ما سيمكّنه من التموقع بقوة في المرتبة الثانية



بعد القرض الشعبي. سيناريو هذا الإندماج بدأ يتضح بقوة بعد أن أصبحت خصخصة "كريدي ليوني" الذي يملك 51 في المئة من مصرف المغرب مسألة وقت ليس إلاّ، مع العلم أن "كريدي ليوني" كان دائماً يعارض هذا الإندماج بل ويرفض حتى عضوية بنك الوفاء في المجلس الإداري لمصرف المغرب رغم امتلاكه لـ 35 في المئة من رأس مال. الرؤية بدأت تتضح لأن "كريدي أكريكول" الفرنسي يعتبر أكبر مرشح لشراء "كريدي ليوني" وهو في الوقت نفسه ساهم في بنك الوفاء (10 في المئة) وبالتالي فإن الطريق قد أصبح سالكاً أمام هذا الإندماج. في هذا الوقت يكون القرض الشعبي قد أنهى إجراءات ضمّ الشركة المغربية للإيداع والقرض وهو مصرف صغير لا تتعدّى ودائعه 2,5 مليار درهم وقروضه 1,7 مليار درهم أي في حجم وكالة كبيرة لأحد المصارف المغربية الأولى.

البنوك المغربية
النتائج نصف السنوية (حزيران/يونيو 2002)

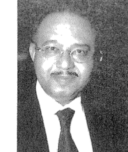
المؤسسات	الودائع	القروض	العائد الصافي	الربح الصافي	2002/2001(%)
القرض الشعبي	70541	31897	2014	460	+50
البنك التجاري المغربي	41117	23330	1216	399	-30
البنك م.ت. الخارجية	39186	22055	982	160	-12
بنك الوفاء	28601	15762	826	179	-4
البنك م.ت. الصناعة	20724	15483	664	166	+14
الشركة العامة	19828	14408	787	24	+20
مصرف المغرب	14395	9585	509	66	-19

10 دراهم= 1 دولار

أما الشركة المغربية العامة للبنوك وهي فرع للشركة العامة (فرنسا) التي تملك نحو 51 في المئة من الأسهم فقد حافظت على وتيرة نشاطها وحسنت نتائجها الصافية (+20 في المئة)، إلا أن هذه النتائج تبقى جدّ ضعيفة مقارنة مع باقي المنافسين إذ لا تتعدّى 24 مليون درهم. وقد اختارت الشركة العامة مسلكاً خاصاً في توسيع الأنشطة بشرائها أغلب حصص رأس مال أكبر شركة مغربية متخصصة في القروض الإستهلاكية "ايكدوم" وذلك لتنويع أنشطتها واستقطاب زبائن جدد. ■

س.ش.

المؤسسة العربية المصرفية



غازي عبد الجواد

حققت المؤسسة العربية المصرفية (الشركة الأم ومقرها البحرين) ربحاً صافياً في نهاية الفصل الثالث من العام 2002 بلغ 55 مليون دولار في مقابل 103 ملايين خلال الفترة المماثلة من العام 2001. وعزت المؤسسة هذا التراجع إلى استمرار التدهور الاقتصادي في الأسواق الناشئة وتفاقم ظاهرة بيع الديون السيادية في تلك المنطقة.

وارتفعت الموجودات الموحّدة بنسبة 8 في المئة لتبلغ 28,8 مليار دولار مقارنةً بـ26,6 ملياراً في نهاية العام 2001، وبنسبة 7 في المئة مقارنةً بنهاية أيلول/ سبتمبر 2001. وحافظت السيولة على وضعها القوي فبلغت نسبة الموجودات السائلة إلى الودائع 52 في المئة (53 في المئة نهاية أيلول/ سبتمبر 2001)، وبلغت نسبة القروض إلى الودائع 67 في المئة في مقابل 63 في المئة.

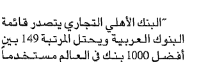
وعلى الرغم من الزيادة التي تحققت في الموجودات وتأثر عمليات تحويل العملات الأجنبية بالارتفاع الحاد في قيمة اليورو مقابل الدولار الأميركي، إلا أن المجموعة واصلت خلال هذه الفترة الاحتفاظ بقاعدة رأسمالية قوية كما يتضح من معدل الموجودات المعرضة للمخاطر الذي بلغت نسبته 13,2 في المئة في سبتمبر 2002 (13,7 في المئة في سبتمبر 2001) محتسباً وفقاً لتوجيهات مؤسسة نقد البحرين بشأن كفاية رأس المال.

وبلغ صافي الدخل من الفوائد لدى المؤسسة العربية المصرفية للأشهر التسعة الأولى من العام 337 مليون دولار أميركي (353 مليون دولار أميركي للعام 2001)، ويعود ذلك بصفة أساسية إلى تأثير استمرار التراجع العالمي لأسعار الفائدة على الودائع. وبلغ الدخل من غير الفوائد 205 ملايين دولار أميركي (222 مليون دولار أميركي في العام 2001)، ما يعكس الخسائر الناتجة عن تراجع أسواق المال في أميركا اللاتينية وبعض دول الشرق الأوسط.

وبلغت مخصصات تغطية خسائر القروض للأشهر التسعة الأولى من العام 90 مليون دولار أميركي (61 مليون دولار أميركي في العام 2001) ويُعزى ذلك للأوضاع الصعبة التي ظلت لفترة طويلة تؤثر على الاقتصادات العالمية.

وقال **غازي محمود عبد الجواد**، الرئيس التنفيذي للمجموعة: "استمرت الأوضاع المضطربة في السوق طوال العام وحتى تاريخه، ما انعكس سلباً على نتائج عملياتنا، كما عانت الاقتصادات الصناعية الرئيسة بوجه خاص من التقلب منذ النصف الثاني من العام 2001 خصوصاً مع استمرار التراجع في أسواق الأسهم الذي ترافق مع تدني التدفقات في التجارة العالمية. وعلى امتداد العام 2002 عانت الأسواق الناشئة ولاسيما منها أسواق أميركا اللاتينية من التراجع المتلاحق، فيما لم يتحقق الأمل الذي كان معقوداً على تعافي الاقتصاد الأميركي واقتصادات الدول الصناعية، وعليه فإننا لا نتوقع تعويض الخسائر التي تكبّدناها خلال هذه الفترة على المدى القريب في الأسواق الناشئة، وبالطبع فإن تراجع عائدات المجموعة بهذه المعدلات اليسيرة في ظل هذه الأوضاع الصعبة وغير المؤاتية، إنما يقف شاهداً واضحاً على مدى رسوخ ومتانة أوضاع المؤسسة العربية المصرفية في مجالات عملها الرئيسة".

البنك الأهلي التجاري


عبدالله باحمدان

"البنك الأهلي التجاري يتصدر قائمة البنوك العربية ويحتل المرتبة 149 بين أفضل 1000 بنك في العالم مستخدماً أحدث أساليب التقنية البنكية".

قال ذلك رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب للبنك الشيخ **عبدالله سالم باحمدان** مشيراً الى الأرباح القياسية التي حققها البنك في نهاية الربع الثالث من العام 2002 التي قاربت الملياري ريال.

وعدّد **باحمدان** الجوائز التي حصل عليها البنك وكان آخرها جائزة المبادرة الالكترونية على مستوى الشرق الأوسط. وتناول **باحمدان** برامج التدريب والتطوير والاهتمام بالموظفين بما يجعلهم في بيئة مستقرة وذهن صاف وامان وظيفي رفيع.

وقد جاء ذلك في كلمة لرئيس البنك خلال حفل افطار اقامه البنك لمندوبيه في مدينة جدّه.

من جهة أخرى، فازت السيدة **وفاء عبدالله طرازي** بسيارة شفروليه لومينا 2002 في مسابقة هاتف الأهلي المصرفي الترويجية لعملاء صناديق الأهلي للأستثمار.

البنك السعودي الهولندي



أطلق البنك السعودي الهولندي الخدمات المصرفية الإلكترونية على شبكة الإنترنت SHB Online والمخصص لعملائه من الشركات في السعودية. وقد حازت هذه الخدمة الجديدة على جائزة "الأعمال السعودية الإلكترونية للعام 2002" كأفضل مبادرة مبتكرة للخدمات المصرفية الإلكترونية للشركات، والمقدّمة من Arabian Business وستوفّر خدمة SHB Online لعملاء البنك من الشركات نطاقاً واسعاً من الخدمات الآمنة وستمكّنهم وهم في مكاتبهم من الحصول على كشوف ملخّصة لحساباتهم أو فتح وتعديل الاعتمادات المستندية،

فتح خطابات الضمان إضافة إلى عمليات التحويل بين الحسابات محلياً ودولياً والاطلاع على حسابات القروض، أو طلب تفاصيل الإيداعات.

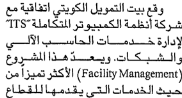
بيت التمويل الكويتي


د. وليد الحساوي

وقع بيت التمويل الكويتي اتفاقية مع شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة "ITS" لإدارة خدمات الحاسب الآلي والشبكات. ويعدّ هذا المشروع (Facility Management) الأكثر تميزاً من حيث الخدمات التي يقدمها للقطاع التكنولوجي في المصارف والمؤسسات المالية، حيث يساعد على تقديم أفضل مستويات الخدمة المصرفية وتحسين أداء الخدمات الرئيسية، ويمنع الأخطاء التي تنعكس على هذه المؤسسات وعملائها. ويقوم المشروع بتطوير جميع الخدمات التشغيلية المتعلقة بإدارة خدمات الحاسب الآلي والتي تتضمن التشغيل، الصيانة والمتابعة، بالاضافة الى الخدمات المساندة في حال حدوث أي خلل في النظام بما يساهم في استمرارية تقديم الخدمة من دون توقف.

وقال مساعد المدير العام لقطاع تكنولوجيا المعلومات في بيت التمويل الكويتي، **د.وليد الحساوي**: "جاء توقيع هذا العقد والذي يعد الاول من نوعه في الكويت ومنطقة الخليج، في الفترة التي تشهد فيها معظم المصارف والمؤسسات المالية في منطقة الخليج والشرق الأوسط ضغوطاً كبيرة للتعامل مع متطلبات عملائها، بالاضافة الى تضخم الشبكة وتعدد أنظمة تقنية المعلومات للبنوك والمؤسسات المالية.

me BANK


أنيس الجلاّف

me BANK الخدمة المصرفية الرائدة للأفراد على مستوى المنطقة ابتكرت منتجاً جديداً يتجاوز في مفهومه كافة المفاهيم التقليدية المألوفة في مجال الخدمات المصرفية للأفراد، me BOX: "بنكي أنا... في صندوق"، المنتج الفريد الذي يقدّم كل ما يحتاجه العملاء من خدمات مصرفية بأسلوب ملائم في صندوق.

me BOX هو الابتكار الأول من نوعه في المنطقة والذي يعرف بـ"قطاع التجزئة المصرفي" والوحيد الذي يوفّر خدمة فتح واستخدام الحساب في الحال بما يتوافق مع احتياجات العملاء المصرفية. يبذل me BANK جلّ ما بوسعه للإستفادة من الخبرات والخدمات المتميزة التي تقدّمها الشركات الرائدة للبيع بالتجزئة حول العالم بهدف دمجها في منتجه المتميز meBOX.

وقال **أنيس الجلاّف**، العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في مجموعة بنك الإمارات: "لقد ابتكرنا meBOX لينسجم مع متطلبات الخدمات المصرفية الشخصية للعملاء، وذلك من خلال سهولة وسرعة إنجاز العمليات المصرفية. لقد كانت الخدمة المصرفية me BANK ولا تزال سبّاقة لتطوير وتيسير الخدمات المصرفية للأفراد من أجل راحة العملاء وتوفيراً لوقتهم الثمين. ويأتي طرح منتجنا الجديد meBOX ليؤكّد على مدى إلتزامنا في ابتكار أفضل المنتجات التي تمكّن العملاء من فتح واستخدام حسابهم المصرفي، والحصول على بطاقة جهاز الصرف الآلي أو دفتر شيكات في الحال".

صندوق الأردن الاستثماري

أعلن كل من دويتشه بنك ومجموعة أطلس الاستثمارية ومجموعة فرسان عن إطلاق "صندوق الأردن الاستثماري" الذي يهدف إلى الاستثمار في الشركات ذات الملكية الخاصة الأردنية.

و"صندوق الأردن الاستثماري" هو الأول من نوعه في المملكة الذي يهدف إلى الاستثمار في الشركات ذات الملكية الخاصة الأردنية. ويستهدف هذا الصندوق ذو الطبيعة المغلقة، والذي يبلغ رأس ماله 50 مليون دولار" الشركات التي يتوقع أن تستفيد من اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية وغيرها من مبادرات التجارة الحرة، كما سيعمل الصندوق على تعزيز المراكز المالية للشركات المستهدفة من خلال دمجها و/ أو إعادة هيكلتها وتزويدها بالتمويل اللازم لتحقيق أهدافها، فضلاً عن الاستثمار في المشروعات المشتركة، وخصوصاً تلك التي يمكن أن تستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الأردن.

وتعهّدت الحكومة الأردنية باستثمار مبلغ 20 مليون دولار في رأس مال الصندوق لتكون النواة الرئيسة لرأس ماله، على أن يتمّ استكمال بقية رأس ماله من خلال استقطاب مساهمات المؤسسات والأفراد من داخل الشرق الأوسط وخارجه. وذكر **نشأت طاهر المصري**، الشريك في مجموعة فرسان، بأنه على قناعة بأن الصندوق سيكون مفيداً لاقتصاد المملكة ولمواردها البشرية ليس لدوره في جذب رأس المال الأجنبي فقط بل لما يمثّله أيضاً من فرصة للنقل والاستفادة من الخبرات العملية الأجنبية، ولما يمكن أن يترتب على نجاح الصندوق من زيادة الاستثمارات المباشرة بصورة كبيرة على المدى المتوسط والبعيد.

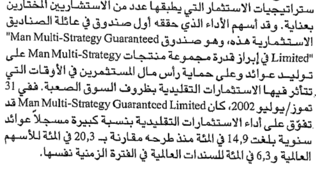
مان إنفستمنت برودكتس

طرحت شركة مان إنفستمنت برودكتس صندوقاً استثمارياً جديداً مهيكلاً برأس مال مضمون هو "Man Multi-Strategy Series 4 Ltd" ("Series 4"). وسيستهدف صندوق "Series 4" تحقيق نمو سنوي على المدى المتوسط يبلغ نحو 15 في المئة فيما سيهدف في الوقت نفسه إلى المحافظة على معدل التذبذبات عند نسبة عشرة في المئة. وسيتوفر "Series 4" كسندات من فئة الدولار الأميركي ومن فئة اليورو. ويتميز هذا المنتج عن غيره من المنتجات السابقة في عائلة Man Multi-Strategy

بكونه يرتكز على ميزة محسنة لحماية رأس المال الأصلي. وتضمن هذه الميزة للمستثمرين استعادة 120 في المئة على الأقل من القيمة الإسمية لاستثماراتهم الأصلية عند تاريخ استحقاق السندات.


انطوان مسعد

هذا وتشكل مان إنفستمنت برودكتس جزءاً من مجموعة مان بي إل سي، وهي مجموعة عالمية رائدة في مجال الخدمات المالية وأسهمها مدرجة في بورصة لندن كما أنها مشمولة في مؤشر FTSE 100 لأهم الأسهم المتداولة في البورصة.



يتيح "Series 4" للمستثمرين الاستفادة من مجموعة متنوعة من ستراتيجيات الاستثمار التي يطبقها عدد من الاستشاريين المختارين بعناية. وقد أسهم الأداء الذي حققه أول صندوق في عائلة الصناديق الاستثمارية هذه، وهو صندوق "Man Multi-Strategy Guaranteed Limited" في إبراز قدرة مجموعة منتجات Man Multi-Strategy على توليد عوائد وعلى حماية رأس مال المستثمرين في الأوقات التي تتأثر فيها الاستثمارات التقليدية بظروف السوق الصعبة. ففي 31 تموز/يوليو 2002، كان Man Multi-Strategy Guaranteed Limited قد تفوّق على أداء الاستثمارات التقليدية بنسبة كبيرة مسجلاً عوائد سنوية بلغت 14,9 في المئة منذ طرحه مقارنة بـ 20,3 في المئة للأسهم العالمية و6,3 في المئة للسندات العالمية في الفترة الزمنية نفسها.

البنك التجاري المغربي


خالد ودغيدي

إختار المجلس الإداري للبنك التجاري المغربي **خالد ودغيدي** رئيساً للبنك خلفاً لـ **عبد العزيز العلمي** الذي ترأس هذه المؤسسة منذ العام 1969. وجاء تعيين ودغيدي باقتراح من رئيس مجموعة أونا المساهم الرئيسي في رأس مال البنك التجاري المغربي.

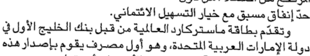
وإذا كان **عبد العزيز العلمي** قد بنى مؤسسة مصرفية قوية تعدّ أول مصرف مغربي خاص سواء من حيث الودائع أو القروض، فإن الإعلان عن تغييره وإن جاء مغلفاً بصيغة استفادته من حقه في التقاعد كان مفاجئاً وترك ردود فعل عدة داخل القطاع وخارجه، صبّت بمجملها باتجاه أن وراء هذا التغيير اعتبارات سياسية حيث أن العائلة المالكة تساهم في رأس مال مجموعة أونا.

ويعتبر **ودغيدي** من الكوادر العليا المتمرّسة بالقطاع البنكي، وهو مهندس خرّيج المدرسة المركزية في باريس وخرّيج المعهد الفرنسي للبترول وحائز على ديبلوم في الرياضيات، وقد عمل لمدة ست سنوات في المكتب الوطني للأبحاث والإستثمارات النفطية. في العام 1987 إلتحق بالشركة المالية للإستثمارات كرئيس لقسم المشتريات، كما تمّ تعيينه بعد ذلك متصرفاً مديراً عاماً لمجموعة أخشاب الأطلس. وفي العام 1992، إلتحق بالبنك المغربي للتجارة والصناعة وشغل على التوالي مناصب مدير مجموعات الإستغلال لشبكة الشمال الوسط وخارج الدار البيضاء ثم مديراً للشبكة، وفي العام 1995 عُيّن مديراً مندوباً مسؤولاً عن الإدارة المركزية للشبكة.

في العام 1997 ترقّى **خالد ودغيدي** لدرجة مدير عام مساعد مسؤولاً عن قطب البنك التجاري، كما شغل منصب رئيس مدير عام لشركة "بمسي ليزنك" للقرض الإيجاري.

بنك الخليج الأول

قدّمت شركة ماستركارد العالمية بطاقة دفع فريدة مخصصة فقط لذوي الدخل المرتفع من العملاء من دون حدّ إنفاق مسبق مع خيار التسهيل الائتماني.



وتقدّم بطاقة ماستركارد العالمية من قبل بنك الخليج الأول في دولة الإمارات العربية المتحدة، وهو أول مصرف يقوم بإصدار هذه البطاقة في إقليم جنوب آسيا والشرق الأوسط وأفريقيا.

وقال **محمد بلعرج** نائب الرئيس الأول والمدير العام ماستركارد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: "إن شركة ماستركارد العالمية هي الرائدة في توفير أوسع مجموعة من حلول الدفع المبتكرة، ويسرها الانضمام إلى بنك الخليج الأول لتقديم هذا البرنامج الفريد لمجموعة مختارة من العملاء. نحن ملتزمون بتقديم مجموعة واسعة من الخدمات الأكثر ملاءمة لحاملي بطاقات ماستركارد في المنطقة".

أما الدراسات المكثفة التي قام بها بنك الخليج الأول فكشفت أن العملاء ذوي الدخل المرتفع الذين يمثلون 10 في المئة من عملاء السوق المصرفية، تشكّل مصروفاتهم نسبة 50 في المئة من المصروفات الإجمالية. وقد صممت بطاقة بنك الخليج الأول ماستركارد العالمية لتلبي حاجات العملاء ذوي الدخل المرتفع. وقال **عبد الحميد سعيد** الرئيس التنفيذي في بنك الخليج الأول: "يحتاج العملاء ذوو الدخل المرتفع إلى بطاقة لا تتقيّد بحد ائتماني محدّد. وتجمع بطاقة بنك الخليج الأول ماستركارد العالمية ما بين ميزات البطاقة الائتمانية وبطاقة الدفع، وهي بذلك توفر لحاملي البطاقات الحرية الكاملة".

"فيزا": مجموعة خدمات جديدة

مديرة التقنيات الجديدة في نظام ثري دي سيكيور 3 - D secure ميلاني كاميون

في إطار ستراتيجية عمل إقليمية، اجتمع مسؤولو شركة فيزا انترناشونال مع البنوك الأعضاء والمؤسسات المصدرة لبطاقات فيزا في الأردن ولبنان بهدف التعريف ببرنامج "معتمد من فيزا" Verified by Visa لتدقيق صحة تعاملات حملة بطاقات الدفع عبر الشبكة الإلكترونية. وأوضحت مديرة التقنيات الجديدة في نظام ثري دي سيكيور 3 - D secure **ميلاني كاميون** أن البرنامج تعتمده الشركة لتدقيق صحة عمليات الدفع في التجارة الإلكترونية، معياراً عالمياً للأنظمة الآمنة للتسوق عبر الإنترنت. ومن المتوقع أن يسهم البرنامج

في خفض معدلات الغش والاحتيال في التعاملات المالية الشبكية بنسبة لا تقل عن 50 في المئة". بدوره، قال مدير عام فيزا انترناشونال في منطقة المشرق **سعيد شقم**: "تشير احدث نتائج فيزا المعلنة إلى أن الأردن ولبنان برزا كسوقين ناميتين بقوة".

في المقابل، اختارت فيزا شركة بطاقات كارد تيك ليمتد "سي تي ال" لتوفير خدمة المعالجة لبطاقات فيزا مسبقة الدفع والتي من المتوقع طرحها في أسواق الشرق الأوسط خلال السنة المقبلة. وتقضي الاتفاقية بأن تقوم فيزا بالترويج لخدمات سي تي ال الخاصة بمعالجة بيانات البطاقات مسبقة الدفع في البنوك الأعضاء في شبكتها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وقد أشار مدير عام فيزا لمنطقة وسط أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا **بيتر سكريفن** إلى أن: "منطقة الشرق الأوسط تشهد إقبالاً متزايداً على استخدام البطاقات، ما يجعلنا نسعى إلى طرح البطاقات مسبقة الدفع في هذه المنطقة لتكتمل بذلك حلقة حلول الدفع المتوفرة حالياً".

ومن جهة أخرى، أنهت فيزا انترناشونال مع مطلع كانون الأول/ ديسمبر الجاري حملة ترويجية في دول المشرق العربي استمرت شهراً كاملاً وتمّت بالتعاون مع مصرفي "بلوم" (بنك لبنان والمهجر) وفرنسبنك.

وستتيح الحملة الفرصة لحملة بطاقات فيزا الفوز برحلات مجانية للسفر إلى دبي، هونغ كونغ، ايطاليا أو مصر. ويشترك في هذه الحملة الذين استخدموا بطاقاتهم 4 مرات خلال شهر تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي.

ويأتي ذلك في إطار التزام فيزا دعم مهرجان دبي للتسوّق للعام الثامن على التوالي، بوصفها واحدة من الرعاة الرئيسيين للمهرجان.



باديا


أحمد العبد الله العقيل

قدّم المصرف العربي للتنمية الإقتصادية في أفريقيا (باديا) 3 قروض لـ 3 دول أفريقية بقيمة 13 مليون دولار توزعت كالآتي:

– 7،5 ملايين دولار لجمهورية رواندا بفائدة 1 في المئة سنوياً ويسدّد على مدى 28 عاماً منها 6 سنوات سماح.

– 1،5 مليون دولار لجمهورية ساوتومي وبرنسيب بفائدة 2 في المئة سنوياً ويسدّد على مدى 25 عاماً منها 6 سنوات سماح.

– 4 ملايين دولار لجمهورية موزمبيق بفائدة 1 في المئة سنوياً ويسدّد على مدى 20 عاماً منها فترة سماح لمدة 10 سنوات.

وبهذه القروض وصل إجمالي تعهدات المصرف للجمهورية الرواندية إلى 69،2 مليون دولار وإلى ساوتومي الى 26 مليون دولار، وإلى موزمبيق 142،1 مليون دولار. ■

مؤشرات " شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2002/11/20	المؤشر العام	نسبة التغيير الشهري %	نسبة التغير السنوي %
المؤشر المركّب للأسواق العربية	996.42	-1.16	4.11
المؤشر المركّب لدول الخليج	1,210.62	-1.40	6.18
مؤشر الامارات	1,105.87	3.07	8.38
مؤشر السعودية	1,128.69	-7.67	-3.00
مؤشر قطر	1,783.65	2.84	31.62
مؤشر عمان	739.28	2.13	20.81
مؤشر الكويت	1,754.91	6.03	20.00
مؤشر البحرين	809.11	4.75	1.75
المؤشر المركّب لبلاد المشرق	867.99	2.63	-2.90
مؤشر فلسطين	623.01	2.58	-23.64
مؤشر لبنان	607.10	8.63	2.42
مؤشر الأردن	1,012.31	1.29	-1.50
المؤشر المركّب لشمال افريقيا	393.24	-0.83	-12.12
مؤشر تونس	721.06	-0.92	-13.28
مؤشر المغرب	452.26	1.69	-16.85
مؤشر مصر	280.80	-3.29	-8.64

شعاع كابيتال

نسبة التغيّر الشهري

المؤشر المركّب للأسواق العربية -1.16%
نسبة التغير السنوي +4.11%

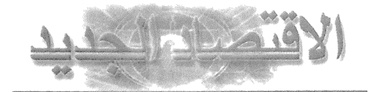
مؤشر السعودية -7.67%
نسبة التغير السنوي -3.00%

مؤشر الامارات +3.07%
نسبة التغير السنوي +8.38%

مؤشر الكويت +6.03%
نسبة التغير السنوي +20.0%

مؤشر مصر -3.29%
نسبة التغير السنوي -8.64

*القيمة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000



انتهاز الفرص

عندما التقت "الاقتصاد والأعمال" رئيس انتل د. كريغ بريت منذ شهرين، قال: "كنت أتوقع أن تبدأ حالة الركود العالمية في أسواق الكمبيوتر بالخروج من أزمتها مع بداية عام 2002 إلا أنّ ذلك لم يحصل، والآن أتوقع أن تتحسن مع بداية 2003". وقد وافقه الرأي في ذلك الوقت الكثير من رؤساء الشركات مثل كارلي فيورينا رئيسة Hp ومايكل دل رئيس Dell وسام بالميسانو رئيس IBM وغيرهم. وقالوا إنّ مرحلة الركود ستشهد تغيرات ايجابية في غضون 12 الى 24 شهراً.

إلا أنّ أحداً من هؤلاء لم يدعم خططاً في شركته تعتمد على التفاؤل للعام 2003 وفضلوا عدم المغامرة في الأوقات الحرجة، خصوصاً في وقت يهيمن فيه شبح الإفلاسات والانهيارات المالية الكبرى على سوق شركات "الاقتصاد الجديد".

وحده بيل غيتس، رئيس مايكروسوفت، فضّل عدم الادلاء بأي استنتاجات وأبقى فريقه مشغولاً بتحضيرات اتضح منذ أيام أنها كانت مخصصة لتحضير مجموعة جديدة من البرامج!

وقال غيتس في كلمة ألقاها في افتتاح معرض كومديكس في لاس فيغاس، "إنّ الأفضل في عالم الكمبيوتر لم يظهر بعد"، متوقعاً ظهور جيل جديد من المنتجات في المستقبل القريب رغم حالة الركود التي تعانيها صناعة البرمجيات، وكشف أنّ مايكروسوفت سعت لابتكار تصميمات جديدة لبرامج وأجهزة تسمح لمستخدميها بالاستفادة من أجهزة الكمبيوتر دون التقيد بالمكتب. ورغم أنّ جهاز الكمبيوتر الشخصي المتعدد الوسائط المتناهي الصغر "بي سي تابلت" المثبت داخل قلم وبرمجيات أجهزة الهاتف المحمول كان جزءاً من حملة دعائية قامت بها مايكروسوفت في الآونة الأخيرة لضمان وصول منتجاتها إلى أيدي وجيوب المستهلكين، فإنّ غيتس قال إنّ الشركة بدأت في استهداف أشياء أكثر ارتباطاً بالحياة اليومية مثل المنبه.

وعملياً، ليس مستغرباً بالنسبة لشركة أن تطلق هذه المنتجات في هذه الفترة بعد أن أنزلت نظام التشغيل الأساسي Win XP في أحرج فترة ركود وانهيار شركات في الشهر السادس من عام 2002.

فهل هكذا تنتهز الفرص؟■

إياد ديراني

العالمية تربح عقداً مهماً في المملكة العربية السعودية

وقّعت وزارة المعارف السعودية مؤخراً عقداً بقيمة 86 مليون ريال (23 مليون دولار) مع مجموعة "العالمية"، لتوريد معامل كمبيوتر للمدارس الثانوية في جميع مناطق المملكة. ويشكّل العقد المرحلة الثانية من المشروع الذي بدأت الوزارة في تنفيذ المرحلة الأولى منه، والذي كانت مجموعة العالمية قد فازت به أيضاً، في العام الماضي بتكلفة 100 مليون ريال (26,7 مليون دولار). واشتمل في البدء على تجهيز 1316 معملاً يضمّ 23 ألف جهاز كمبيوتر، استفاد منها حتى الآن ما يقارب 600 ألف طالب.

الكونغرس الأميركي يدعم حماية الإنترنت

وافق مجلس النوّاب الأميركي بالإجماع على زيادة الأموال المخصصة للإنفاق على برنامج أبحاث تأمين شبكة الإنترنت، وأرسل القرار إلى البيت الأبيض للموافقة النهائية عليه. ويخصص القرار 903 ملايين دولار على مدى خمس سنوات على شكل منح دراسية وحوافز أخرى لتشجيع الأبحاث الأكاديمية لتأمين شبكة الإنترنت.

رسائل النقّال ترتفع بشكل كبير في السعودية خلال أول أيام رمضان

تبادل مشتركو الهاتف النقّال في السعودية 6,6 ملايين رسالة مؤخراً معظمها تهانيّ بمناسبة حلول شهر رمضان المبارك، وقالت مصادر شركة الاتصالات السعودية، إنّ ارتفاع عدد المكالمات خلال الأيام الأخيرة شكّل نسبة 47 في المئة، مقابل الأيام العادية، وذلك لتبادل أغلب المشتركين التهانيّ عبر الشبكة بحلول شهر الصيام. وأضافت المصادر أنها ليست المرة الأولى التي يتم فيها تحقيق 6,6 ملايين رسالة في يوم واحد.

مصر تبدأ مشروعين لزيادة انتشار الكمبيوتر

بدأت مصر العمل بمشروعين لزيادة انتشار الكمبيوتر في إطار مساعيها للتحوّل إلى مركز إقليمي لتكنولوجيا المعلومات. فقد أعلنت وزارة التربية والتعليم مؤخراً عن توقيع اتفاقية مع "بنك مصر" لتمويل مشروع (كمبيوتر لكلّ طالب) الذي يسمح لأيّ طالب بشراء جهاز كمبيوتر مقابل أقساط شهرية.

وسبق هذا إعلان وزير الاتصالات والمعلومات المصري أحمد نظيف، في مؤتمر صحفي عن بدء العمل بمشروع (كمبيوتر لكلّ منزل) الذي يتيح حصول الأسر على الكمبيوتر بضمان خط الهاتف. ونفى نظيف وجود تعارض بين المشروعين اللذين أعلنا في وقت واحد، قائلاً إنّه يوجد تنسيق بين الوزارتين.

وقال إنّ مشروع وزارة المواصلات الذي يموله بنك مصر أيضاً تشارك فيه 14 شركة كمبيوتر و350 شركة توزيع، وأنّ سعر الكمبيوتر سيتراوح بين ألفين وثلاثة آلاف جنيه (430 و645 دولاراً) تسدد على 20 شهراً على الأقل.

ويقول الخبراء إنّ مصر حققت تقدّماً في تعزيز قطاع تكنولوجيا المعلومات، لكن نسبة استخدام الكمبيوتر لا تزال ضعيفة فلا يوجد أكثر من مليون جهاز في المنازل والشركات. يُشار أنّ نحو 200 ألف جهاز كمبيوتر فقط يشحن إلى مصر أو يجمع محلياً كلّ عام.

سوق الطابعات 2002

خدمات أكثر بتكاليف أقل

ليس مستغرباً أن تحتل الطابعات في سوق الشرق الأوسط مركزاً متقدّماً في لائحة الاستهلاك "المعلوماتي"، فالطابعة لا تزال برغم الاعتماد المتزايد على الكمبيوتر ومستنداته الرقمية، الوسيلة الأساسية لإخراج المواد من الكمبيوتر.

وعلى الرغم من الدعوات التي أُطلقت في الأعوام القليلة الماضية لتحويل مكاتب الشركات الى وسط عمل من دون ورق، فإنّ أعداداً متزايدة من الطابعات بيعت في الأسواق العالمية نظراً لانضمام مزيد من الشركات والمستخدمين الى السوق.

وعلى الرغم من أنّ العام 2001 سجل نمواً بطيئاً، أكدّت مصادر شركات عدّة أنّ العام 2002 مثّل ظاهرة صحيّة في اسواق الطابعات العالمية للشركات الكبرى فقط. فقد نمت السوق في مجال التصوير الحبري photographic ink jet printing وأفاد ذلك مصنعي الحبر الخاص بهذه الآلات، كذلك استمر التوجّه نحو الطباعة الملونة في المكاتب، وقدّرت جهات نسبة النمو في هذا المجال ما بين 15 و 20 في المئة. لكن في المقابل أشارت دلائل مختلفة أعلنتها الشركات الى أن صناعة الطابعات هي في مستوى مرتفع وربما بلغت حدودها العليا، لأنّ سوق طابعات المستخدمين الأفراد نضجت وتشبّعت وبدأت الأسعار بتسجيل هبوط سريع، والأرباح تقلصت، والشركات الصغيرة بدأت بالاندماج.

وفي أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حيث لا أرقام رسمية فيها ولا احصاءات. أعلنت الشركات عن تحقيق نتائج وانجازات فيها.

"الإقتصاد والأعمال" التقت مجموعة من أبرز ممثلي شركات الطابعات في المنطقة، وتناولت معهم شؤون القطاع وآفاق تطوراته، خاصة في ظاهرة "دمج الخدمات" وانتشار أجهزة ذات أهداف متعددة Multipurpose Machines.

Hp: نحن الأقوى!

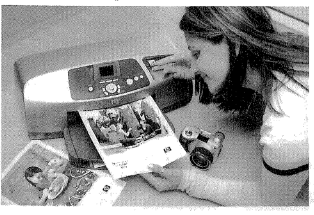

ماتي فيرتانين

ماتي فيرتانين، نائب الرئيس والمدير الاداري في قسم المبيعات الدولية أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا، الذي يتولى مسؤولية تعزيز العائدات والأرباح للحلول والمنتجات التجارية في شركة Hp الى جانب إدخال الخدمات والأنظمة الشخصية وأنشطة الطباعة والتصوير في أوروبا الشرقية وسويسرا والنمسا والشرق الأوسط وأفريقيا. وخلال اللقاء تطرّق الحديث الى أخبار سوق الطابعات التي قال أنها بالنسبة لشركة Hp تأتي في اطار مخطط عام، لأنّ Hp تنتج مجموعة من الأجهزة تتميّز بالجودة والانتشار والنجاح تماماً مثل التكنولوجيا التي تدعم هذه المنتجات. والدمج حسب **فيرتانين** سيسهل دخول طابعات الشركة الى أسواق جديدة وسيدعم وجودها في الأسواق القديمة، خصوصاً وأنّ تعدد الأجهزة من شركة واحدة يدعم نفسه. فالكمبيوتر الذي يحمل اسم Hp سيدعم الطابعة التي تحمل ذات الاسم وهذا ينطبق أيضاً على الخوادم Servers وسائر الأجهزة الملحقة التي تنتجها Hp وتبيعها.

Hp: ارتفعت نسبة طباعة المستندات بعد دخول المستندات الرقمية كعنصر عمل ناشط في المكاتب

وتقول مصادر Hp أنّ شهرة طابعاتها تخطت حدود أي منتج آخر، لأنّ سمعتها في انتاج الطابعات سبقت أي سمعة أخرى، خصوصاً في مجال طابعات الليزر حيث لا يكاد شخص يسمع باسم الشركة إلاّ ويتذكر طابعات الليزر. والسبب الآخر في هذا النجاح تضيف المصادر، هو الطابعات التي تجمع بين وظائف عدة، فلم تعد الطابعة مجرد جهاز للطباعة وإنما تستخدم للنسخ والمسح الضوئي.

واذا كان التوجّه نحو البريد الإلكتروني عزز من فرضية التحوّل

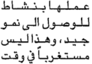

تنوّع منتجات Hp

المؤسساتي الى مكاتب بلا ورق ، فإنّ Hp تؤمن بالعكس ، حيث يقول **جون سو** مدير التسويق للعملاء التجاريين لمنطقة أوروبا الوسطى والشرقية والشرق الأوسط وأفريقيا، إنّ استخدام المستندات الرقمية قلل من استخدام الطباعة والورق في المكاتب التي ترسل، لكنه لم يخفف نسبة الطباعة لدى الشركة التي تستلم البريد ، ولذلك فقد ارتفعت نسبة طباعة المستندات بعد دخول المستندات الرقمية كعنصر عمل ناشط في المكاتب.


جون سو

Lexmark:

المنافسة في ازدياد



لكسمارك التي صنعت تاريخها بفضل نجاح منتجاتها في عالم الطباعة تواصل عملها بنشاط للوصول الى نمو جيد، وهذا ليس مستغرباً في وقت تحاول فيه الاعتماد على أسواق شركات أخرى مثل DELL التي تراهن على التعاون معها في أسواق مثل أميركا الشمالية .



Lexmark: المحافظة على الزبائن عبر جودة الطابعات والانفتاح على تطوّرات الشبكات الداخلية والإنترنت

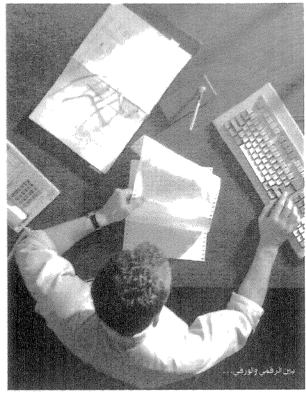
ولتوضيح هذه التوجّهات لدى الشركة، التقت **"الاقتصاد والأعمال"، دي ألوت** المدير العام في قسم الصادرات ، الذي يؤكّد أنّ لدى لكسمارك الكثير لتفعله على الرغم من المصاعب الكبرى والظروف الضاغطة إثر تزايد حالات الاندماج في هذه السوق ووصولها الى شركتين مثل كومباك و HP.


دي ألوت

بداية يشير **ألوت** الى أنّ لكسمارك حافظت ولا تزال على زبائنها عبر جودة طابعاتها وانفتاحها على التطوّرات، خصوصاً في مجال الشبكات الداخلية والإنترنت.

ولذا فقد حققت نجاحاً في مجال الشركات الكبرى في منطقة الشرق الأوسط ، وهذا ما جعل من إسمها مرادفاً للجودة لدى قطاع الشركات.

ويشدد **ألوت** على أهمية الولاء ، لأنّ لكسمارك صمدت في أوقات صعبة نتيجة ولاء الزبائن لمنتجاتها ، وأضافت الى قدراتها تعاوناً جيداً مع غيرها من الشركات في قطاع المنتجات المعلوماتية ، ولذا فإنّ المشهد العام في قطاع الطابعات ستزداد "حرارته" وسترتفع حدة المنافسة تدريجياً.

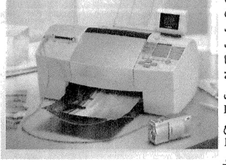

بين الرقمي والورقي...

أمّا عن المنطقة فيقول **ألوت** إنّ التوسيع سيطاول العمل في جبل علي ، وسيتم التعاطي مع بعض المتغيرات مثل تحرّك السوق "صعوداً أو هبوطاً" نتيجة التحوّلات العالمية في القطاع.

ويشير **ميشال نيكانو**، المدير الإداري في قسم الشرق الأوسط للتسويق والتوزيع، الى مشكلة "اعادة تعبئة" عبوات Cartridge الحبر الخاص بشركة لكسمارك وسائر الشركات ، ويبدي انزعاجاً شديداً لنمو هذه الظاهرة ، فهي حسب قوله ، تضر بإسم الشركة المصنّعة وبمصالح الزبائن على حد سواء؛ ويضيف أن لكسمارك تسعى لتشكيل حركة بمساعدة الشركات التي تعمل في القطاع لمواجهة هذه الظاهرة المنتشرة في المنطقة كما في أسواق عدّة في العالم.

وبهذا تتابع لكسمارك سياستها الرامية الى احداث حالة يستفيد منها الزبون الى الحدود القصوى من جهاز واحد بسعر مناسب جداً. وهذا ما فعلته الشركة عملياً منذ أن استقلت عن IBM العام 1995 لتبيع منتجاتها في 150 بلداً من خلال نحو





50 مكتب مبيعات اقليمياً بدعم من 7 مراكز للتصنيع.

كانون :

توسيع الخدمات

في خطوات متلاحقة، أطلقت "كانون" في الفترة الماضية منتجات طباعة تركزت حول مفهوم واحد هو مركزة الخدمات في جهاز واحد. وركّزت في هذه المنتجات على تجسيد فكرة التبسيط والدمج في خدمات


ميشال صباغ



دمج الخدمات في جهاز واحد

Canon: تجميع الخدمات في جهاز واحد

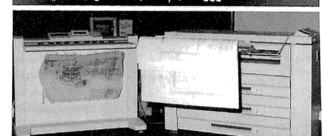
الاتصالات المكتبية وتوفير خاصية "الإرسال العالمي".

ويقول ميشال صباغ، مدير قسم التسويق لشركة كانون الشرق الأوسط إنّ المنتجات الجديدة تفتح آفاقاً واسعة أمام الناس في استخدام الإنترنت، فهي تتيح لهم تبادل الصور ومشاركة المعلومات عبر الشبكات. ويضيف إنّ الشركة تروّج منتجاتها عبر شبكة الإنترنت لتلبي احتياجات الأعداد المتزايدة من المستهلكين أصحاب المعرفة الواسعة بالإنترنت وتطبيقاتها.

وتأكيداً على هذا التوجّه، أطلقت الشركة مؤخراً، "ناسخة – طابعة" تتمتّع بميزة "الارسال العالمي"، وتابعت تسويق ما يأتي تحت هذه الفئة. وتعتبر الأجهزة المزوّدة بخاصية "الارسال العالمي" حاضرة للإستفادة من الشبكات الداخلية والإنترنت لادارة الوثائق وطباعتها وتبادلها.

زيروكس :

الشراكات المحلّية



منذ أن تملّكت زيروكس شركة تكترونيكس توفّر لمنتجاتها دعماً جعلها تنافس في سوق الطابعات الملونة، إلاّ أنّ شهرتها في التعامل مع الشركات الكبرى ومؤسسات القطاع العام وابتعادها عن المستخدمين الأفراد جعل سوقها أكثر تحديداً مما تتطلب هذه السوق.

Xerox: ضرورة تفهم حاجات الاسواق المحلّية

وتقول مصادر الشركة أنها اتبعت مؤخراً سياسة جديدة مع موزّعيها تقتضي الاندماج والشراكة مع الموزّع المحلي بحيث يتبع الموزع المحلي أسلوب البيع المباشر من خلال فريق مبيعات متفهّم لحاجات الأسواق المحلّية. وعملياً فقد نفّذت زيروكس هذه الرؤية محلياً عبر شراكة مع "العتيبة غروب" في الإمارات.

وحول حجم السوق وتأثيرات التوجّه نحو "مكاتب بلا ورق" تقول الشركة أن سوق الطابعات تضاعفت ثلاث مرات منذ بدء انتشار الإنترنت محلياً. وهذا يعني أن الفرص لا زالت متاحة، والإنترنت تشكّل عنصراً مساعداً لنمو استخدام الطابعات وليس العكس.

ابسون:

"الطابعات النقطية"


خليل الدلو

وتدير "ابسون" عملياتها في المنطقة من خلال مكاتبها في المنطقة الحرّة لجبل علي في دبي، ولذلك فقد تمكنت من تفهّم حاجات الأسواق بصورة أفضل من غيرها. وتقول مصادر الشركة حول حصتها في المنطقة، أن الهدف المطلوب من المبيعات تحقق لعام 2001، وبالتالي فقد توسّعت دائرة الزبائن عبر صفقات كبرى عدة. ومن الاتفاقات التي وقعتها الشركة، اتفاقية وزارة المعارف السعودية. وتعتقد الشركة أنّ مستقبل طباعة الليزر هو للشركات الصغيرة، وأن المستخدمين المنزليين سيواصلون استخدام طابعات الليزر الملونة بسبب انخفاض تكلفتها.

اما عن الحصة السوقية فتقول أنها في مجال "الطابعات النقطية" حققت نحو 90 في المئة في ظل غياب أي منافس حقيقي، أما في مجال

Epson: 90 في المئة من سوق الطابعات النقطية المحلية

الطابعات النافثة للحبر فقد حققت ما بين 35 و 40 في المئة.

وتتطلع الشركة الى توسيع دائرة نشاطاتها وزبائنها في منطقة الشرق الأوسط من خلال إطلاقها جيلاً جديداً من الطابعات والماسحات الضوئية المصممة خصيصاً لتلبية احتياجات قطاع تكنولوجيا المعلومات في المنطقة الذي يشهد معدلات نمو تراوح بين 15 و20 في المئة سنوياً حسب مصادر الشركة. ■

إياد الديراني

MY X-5

SING IN COLOUR

HANDSFREE SPEAKER PHONE

HI-FI/POLYPHONIC RINGTONES

COLOUR SCREEN

GPRS / WAP / EMS

ANIMATED SCREEN SAVERS

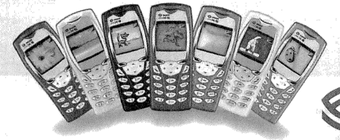
CHANGEABLE FRONT & BACK COVERS

BEST BUDGET BUY





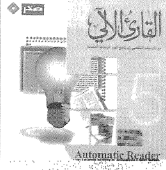
Tel: 04/2949555
Fax: 04/2948404
sales@alpha55.net
www.alpha55.net
P.O. Box 2116 Dubai, UAE

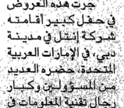




"صخر" و"إنتل": استعراض التقنيات على بنتيوم 4

في تظاهرة عالمية كبيرة شهدتها دبي مؤخراً عرضت شركة صخر لبرامج الحاسب، تقنياتها الحديثة في مجال التعرف الضوئي على النص العربي، وتحويل النص المكتوب إلى كلام منطوق.





جرت هذه العروض في حفل كبير أقامته شركة إنتل في مدينة دبي، في الإمارات العربية المتحدة، حضره العديد من المسؤولين وكبار رجال تقنية المعلومات في الدولة، وممثلون عالميون عن بعض الشركات. وقد خصص هذا الحفل لإطلاق المعالج الجديد بنتيوم 4، العامل بسرعة 3 جيجاهيرتز، لأول مرة في العالم، والتعريف بمزاياه المستحدثة. وشاركت فيه شركة صخر من خلال استعراض الأداء الأمثل لبرنامج تمييز النص العربي OCR، الذي تتفوّق به "صخر" من دون منازع، بنسبة موثوقية تصل إلى 99 في المئة، وترتفع إلى 99,8 في المئة بعد التعرّف على مكتبات الخطوط.

وحضر هذا الاحتفال ممثلاً لشركة صخر فهد الشارخ، مدير تطوير الأعمال في مجموعة "العالمية"، الذي قال: "أستطيع أن أقول اليوم إنّ التكامل بين تقنياتنا العربية والتقنيات العالمية أصبح حقيقة راسخة". وأضاف: "إنّ أولى ثمار هذا التكامل هو أنّ برامجنا صارت تعمل أسرع من ذي قبل بنسبة 250 في المئة، فبعد أن كان تمييز الحروف يتم بسرعة 400 محرف (أو رمز) (character) في الثانية، فإنّ السرعة الجديدة على معالج بنتيوم 4 هي 1000 محرف في الثانية".

أما جيلبرت لاكروا، المدير العام لشركة إنتل الشرق الأوسط فقال: "سعادتنا كبيرة بالإنجازات العظيمة والاختراقات التقنية الفريدة التي حققتها "صخر"، التي تدعم المزايا المفيدة لتقنيات "إنتل"، وتوفرها للعالم العربي".

أحمد خليل مديراً إقليمياً في "توشيبا"


أحمد خليل

عينت شركة توشيبا أحمد **خليل** مديراً إقليمياً لقسم أنظمة الكمبيوتر في الشركة، بعدما كان يشغل منصب مدير المبيعات والتسويق. وتأتي هذه الترقية بعد الجهود التي بذلها **خليل** طوال العامين الماضيين والتي أدّت إلى رفع حصة كمبيوترات "توشيبا" من سوق الشرق الأوسط من 10 إلى 28 في المئة.

ورغم أنّ أول دخول لها إلى أسواق المنطقة كان في شهر تشرين الأول/أكتوبر من العام 2000، استطاعت "توشيبا" احتلال مركز متقدّم في أسواق كلّ من: لبنان، مصر، الكويت، الأردن، الإمارات، السعودية وعُمان.

وقال **خليل**: "إننا نهدف لبلوغ المرتبة الأولى في جميع دول المنطقة، ونحن سائرون على الطريق الصحيح لتحقيق ذلك". ويأتي هذا التوسّع الملفت لأعمال "توشيبا" في الشرق الأوسط بعدما قررت الشركة التركيز على المنطقة كسوق نمو رئيسية. ونتيجة لذلك، تمّ في نيسان/أبريل 2000 نقل عمليات الشركة الخاصة في المنطقة من سنغافورة إلى مقرّها الأوروبي في ألمانيا، ما ساهم في تقليص حلقة التوريد والاقتراب أكثر من الزبائن.

الشركة الوطنية لمشاريع التكنولوجيا

أعلن مؤخراً في وزارة التجارة الكويتية عن تأسيس الشركة الوطنية لمشاريع التكنولوجيا برأس مال قدره 100 مليون دولار تعود ملكيتها بالكامل إلى الهيئة العامة للاستثمار التي أوصت بإنشاء شركة متخصصة في التكنولوجيا المتقدمة.

وتمّ الاعتماد على دراسة معدة من جانب شركة ماكنزي للمضي في تنفيذ هذا المشروع، وأقرّت الجمعية العمومية دفع 20 مليون دينار على أن يكون شكل الشركة القانوني هو شركة مساهمة مقفلة.

انمارسات: قمر جديد في المدار

نجح قسم التحكّم بالأقمار الصناعية في إنمارسات، من موقعه في قلب لندن، مرة أخرى في مساعدة عميل خارجي على إطلاق قمره الصناعي من خلال خدمة تغيير المدار واختبار الأحمال–توبس Transfer Orbit and Payload testing Support (TOPS)، وذلك عند عملية إطلاق قمر متسات METSAT التي جرت وقائعها مؤخراً.

وكان قمر متسات الصناعي التابع لهيئة أبحاث الفضاء الهندية قد أطلق في 12 سبتمبر/أيلول 2002 على متن صاروخ PSLV من منصة شريهاريكوتا في الهند. ثمّ قامت محطة الـ TT&C التابعة لـ"إنمارسات" في بريتش كولومبيا في كندا، بالتقاط القمر الصناعي بُعيد إطلاقه.

غرفة أبوظبي: خدمة البريد الإلكتروني للأعضاء

أعلنت غرفة تجارة وصناعة أبوظبي مؤخراً أنها قامت بتثبيت أول نظام لوتس للتعاون والمراسلات يعتمد على الشبكة العالمية في الشرق الأوسط، ويدعم النظام الجديد أكثر من 30,000 مستخدم.

سيتيح هذا النظام لأعضاء الغرفة التواصل بفعالية أكبر في ما بينهم، ويساعدهم على إيجاد عملاء وأسواق جديدة، ويمنحهم وسيلة آمنة لمتابعة بريدهم الإلكتروني ومواعيدهم، والدخول إلى قاعدة بيانات الغرفة، في أيّ وقت ومن أيّ مكان في العالم.

شريط الإتصالات

أظهرت دراسة حديثة حول سوق الاتصالات العربية أنّ عدد مستخدمي النقّال سيفوق عدد مستخدمي الثابت في 9 من 11 دولة عربية شملتها الدراسة، وهم: البحرين، الأردن، الكويت، لبنان، المغرب، عُمان، قطر، السعودية والإمارات العربية المتحدة.

الأردن



قالت مصادر أردنية أنّ نسبة استخدام النقّال زادت عن 15 في المئة في العام 2001، وذلك يعود إلى منافسة مشغلي الاتصالات النقّالة في تلك السنة حين تفوّق عدد الخطوط النقّالة على الخطوط الثابتة للمرة الأولى.

قطر



تقدّر جهات متابعة لوضع سوق الاتصالات القطري أنّ تمتّع المستخدمين بخدمات أفضل سيتحقق مع التحرير ابتداء من العام 2005.

البحرين



سجل قطاع الاتصالات في البحرين أرباحاً تزيد عن 450 مليون دولار في نهاية العام 2001. وتشكّل الخدمات الصوتية والثابت والنقّال 68 في المئة من مجمل أرباح "بتلكو" في ذلك العام.

السعودية





أعلنت الحكومة السعودية عن عرضها 30 في المئة من شركة الاتصالات السعودية STC للاكتتاب العام قبل نهاية هذه السنة مع العلم أنّ شراء الأسهم في الاتصالات السعودية حكر على المواطنين والمنظمات السعودية.

ليبيا

أظهرت الإحصاءات نسبة استخدام منخفضة للاتصالات النقّالة في ليبيا، ويعود انخفاض عدد المشتركين وبالتالي نسبة الاستخدام(حسب بعض المصادر) الى أسباب عدة من بينها ارتفاع الرسوم بالإضافة الى النقص في التخطيط والعروض الجيدة.

المغرب





أظهرت الدراسات أنّ ظاهرة استبدال الثابت بالنقّال في المغرب قد تؤثّر على تحرير خدمات الثابت فيها. وأظهرت هذه الدراسات أنّ أزمة الخطوط الثابتة مردها إلى العروض الجيدة التي يقدمها مشغلو النقّال.

بتعاون مع IBM وSBM
البنك الأهلي التجاري يطوّر موقعه



عبد الهادي الشايف يتسلّم جائزة "صاحب المبادرة الالكترونية"

وقع البنك الأهلي التجاري الذي يُعدّ واحداً من كبار بنوك قطاع الأفراد في الشرق الأوسط اتفاقاً مع شركة IBM وممثلتها في المملكة الشركة السعودية للحاسبات الالكترونية SBM لتطوير موقع البنك "واستضافته" Hosting (على شبكة الإنترنت) وذلك في اطار مشروع جديد للبنك.

ويعدّ هذا المشروع أول اتفاق للاستعانة بخبرة من الخارج لهذا النوع من الأعمال في القطاع المصرفي في الشرق الأوسط لأنّ استضافة الموقع (أي تخزين معلومات الموقع) ستكون في المنطقة وليس خارجها في الولايات المتحدة أو أوروبا. ويأتي هذا المشروع كجزء من برنامج البنك الأهلي التجاري لتعزيز الوسائل التي يخدم بها عملاءه عبر أحدث التقنيات.

وعند انتهاء المشروع سيتوفّر للعملاء محطة واحدة يحصلون منها على النشرات المالية وأسعار العملات والأخبار وحسابات الزبائن وأسعار الصناديق.

مصر: زيادة الصادرات الى نحو 500 مليون دولار سنوياً

يبحث وفد مصري يضمّ نخبة من الشركات المتخصصة في إنتاج البرمجيات خلال جولة تبدأ قريباً، تشمل المملكة العربية السعودية وبعض دول مجلس التعاون الخليجي، الترويج للبرمجيات الوطنية المصرية، وإطلاع الشركات والجهات المستوردة للبرمجيات في السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي، على التطبيقات التي تتضمنها البرمجيات المصرية في مختلف المجالات، التي تخدم مختلف الشركات والجهات الانتاجية والخدمية والادارية في منطقة مجلس التعاون الخليجي.

وكذلك يسعى الوفد لزيادة حجم البرمجيات المصرية الى سوق الخليج، في إطار المنظومة المصرية الرامية الى الارتفاع بحجم الصادرات الى 300 مليون دولار العام المقبل، ونحو مليارى دولار العام 2007. كما يسعى الوفد المصري الى إضافة تصدير منتجات وخدمات البرمجيات ضمن اتفاقيات التبادل التجاري، فضلاً عن بحث شراء شركة أو أكثر من الشركات في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، تكون بمثابة الذراع التسويقي لمنتجات البرمجيات المصرية في السوق الخليجية.

دجي كوم

تعزز حضورها في أسواق المملكة العربية

عززت شركة رقمي لأنظمة الحاسبات (دجي كوم) من حضورها في سوق تقنية المعلومات عبر تقنيات جديدة في تطبيقات نظم إدارة علاقات العملاء التي ستطرحها شركة مايكروسوفت قريباً. وذلك لمواكبة النمو المتزايد لتطبيقات التجارة الالكترونية وخصوصاً بين الشركات وعملائها ومورديها والتي ترتكز على نظم إدارة علاقات العملاء بأتمتة أعمال البيع والتسويق والتواصل مع العملاء والزبائن بطريقة إلكترونية (CRM).

وقال عصام بن عبد المحسن البكر، نائب رئيس شركة رقمي لأنظمة الحاسبات المحدودة (دجي كوم)": إنّ وحدة نظم ادارة علاقات العملاء أنتهت من المشاركة في منتدى الأعمال واليوم المفتوح لـ"مايكروسوفت 2002 في مدينة الرياض وجدّه. وقد قامت بعرض العديد من الحلول الالكترونية المبتكرة لشركة مايكروسوفت، ومن أبرز تلك الحلول، نظام متكامل لادارة البيع والتسويق والدعم ومتابعة العملاء وإدارة العلاقة بين المنشآت وعملائها والإتصالات بينهم.

وتُعدّ هذة التعزيزات نقلة جديدة تؤكّد إلتزام "دجي كوم" بتقديم حلول إلكترونية وتقنيات المعلومات المتفوّقة للأسواق السعودية.

كمبيو مي

تعقد شراكة ستراتيجية مع "سيمبلي ترايدينغ دوت كوم"

أعلنت شركة "كمبيو مي" (CompuMe) الرائدة في مجال توفير منتجات تكنولوجيا المعلومات في المنطقة عن عقد شراكة ستراتيجية مع شركة "سيمبلي ترايدينغ دوت كوم" البريطانية المتخصصة في مجال توفير الحلول التجارية التي تشمل حزمة حلول "مكتب في كل مكان".

ووفقاً للشراكة الجديدة، ستقوم شركة "كمبيو مي" بتوفير حزمة حلول "سيمبلي ترايدينغ" المبتكرة "مكتب في كل مكان" في أسواق منطقة الشرق الأوسط، لتصبح بذلك الشريك الموزّع لهذا المنتج.

وتتعاون مع CarteVision

ومن جهة أخرى طرحت شركة CarteVision الفرنسية من خلال CompuMe في الإمارات العربية المتحدة (موزّعها الوحيد في الشرق الأوسط)، بطاقات بريدية جديدة من نوعها. وتعتبر هذه البطاقات تماماً كالبطاقات البريدية العادية إلّا أنها تتضمّن قرصاً مدمجاً CD يحتوي على مشاهد ويمكن أن يتضمن أمور أخرى في إطار الوسائط المتعددة (نصوص، صوت، صورة، فيديو).

Wamad-ITS:

طريقة مبتكرة في التسويق

Wamad-ITS هي شركة جديدة متخصّصة في تسويق منتجات عالية التكنولوجيا ليس فقط محلياً بل أيضاً على نطاق عالمي. والشركة هي نتيجة استثمار أردني/سعودي ولها مكتب إقليمي في عمّان ومكتب رئيسي في الرياض.

SBM

توزّع جوائز على شركائها



مدراء الشركة وسط الفائزين

عقدت شركة SBM وكيل IBM في السعودية اجتماعها السنوي لشركائها في الأعمال، وحضره 80 شخصية من 30 شركة تكنولوجيا معلومات سعودية.

ووزّعت الشركة خلال الاجتماع جوائز تقديرية على أفضل الشركات التي تتعامل معها لعام 2001.

فوجيتسو سيمنز كمبيوتر

تتوقع المزيد من النمو

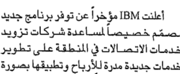
سجلت فوجيتسو سيمنز نمواً إجمالياً بلغ 107 في المئة في منطقة حوض المتوسط، والشرق الأوسط وأفريقيا، وهي أعلى نسبة نمو بين شركات الكمبيوتر المتنافسة في المنطقة خلال الربع الثاني من العام 2002.

وأظهرت أرقام إحصائية عالمية نشرت مؤخراً أنّ النمو الأعلى كان في قطاع الأجهزة المحمولة (107 في المئة)، تبعتها الأجهزة المكتبية (97 في المئة) ثمّ الأجهزة الخادمة (45 في المئة)، وبمستوى أعلى من الشركات المنافسة.

وسجّلت سوق دولة الإمارات العربية المتحدة على وجه الخصوص النسبة الأعلى في نمو مبيعات فوجيتسو سيمنز بنسبة 346 في المئة قياساً مع الربع الثاني من العام 2001، بحسب مصادر الشركة. وتوزّع هذا النمو على الكمبيوترات المكتبية التي نمت بنسبة 453 في المئة، فيما نمت الكمبيوترات المحمولة بنسبة 238 في المئة، وحقّقت الأجهزة الخادمة نسبة نمو قدرها 181 في المئة.

IBM تُقدّم وب سفير

يساعد مزوّدي الخدمات الإقليميين



بشار كيلاني،
مدير مجموعة البرمجيات

أعلنت IBM مؤخراً عن توفر برنامج جديد مصمّم خصيصاً لمساعدة شركات تزويد خدمات الاتصالات في المنطقة على تطوير خدمات جديدة مدرة للأرباح وتطبيقها بصورة أسرع وأكفأ إقتصادياً. وقالت إنّ الإصدار 1,2 من خادم تطبيقات الاتصالات ويب سفير WebSphere Telecom Application Server Version 1.2 يمنح المطورين بيئة فريدة تسمح لهم باستكشاف مناطق جديدة وتطوير خدمات نوعية أكثر تركيزاً على العملاء، الأمر الذي يتيح بدوره لشركات الاتصالات استخدام التطبيقات الجديدة بصورة أسهل وأفضل ليتمكنوا من تلبية احتياجات عملائهم على أرقى صورة ممكنة.

ويقول **بشار كيلاني**، مدير مجموعة البرمجيات في IBM الشرق الأوسط وأفريقيا الشمالية والغربية: "إنّ مزوّدي خدمات الاتصالات في الشرق الأوسط ملتزمون بتطوير خدمات جديدة ذات قيمة إضافية قادرة على المنافسة وتوفيرها إلى عملائها، ولكنهم ينفقون وقتاً طويلاً في تنفيذ هذه الخدمات قبل طرحها في الأسواق. إنّ خادم ويب سفير لتطبيقات الاتصالات من IBM قادر على تخفيض نفقات تطوير التطبيقات وتثبيتها بنسبة تراوح بين 30 و 50 في المئة، كما يساعد على طرح خدمات جديدة مدرة للأرباح في غضون أشهر، مقارنة ببيئات التطوير التقليدية التي تتطلب عاماً أو أكثر."

Hp السعودية:

كمبيوتر جديد



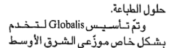
من أجهزة HP

طرحت "هيوليت باكارد" HP مؤخراً في السوق السعودية أحدث أجهزتها المحمولة، "الكمبيوتر اللوحي" من نماذج أجهزة كومباك، تحت اسم تي سي 1000 TC. ويتميّز الكمبيوتر اللوحي بخفة وزنه، (1,36 كلغ)، وبطارية تعمل لمدة أربع ساعات ونصف، مع تصميم إبداعي جديد يوفّر إمكانية فصل الشاشة عن لوحة المفاتيح وبالتالي تحويل الجهاز من نسق الكمبيوتر اللوحي إلى نسق الجهاز الدفتري.

ويحظى أيضاً بدرجة فائقة من المرونة عند تشغيله من وحدة الشحن، وتتيح هذه الإمكانات خيارات متعددة من أنساق المشاهدة والكتابة على الشاشة، ما يعزّز من المواصفات العملية للجهاز في جميع الأوقات، من دون الحاجة إلى إجراء خطوات الضبط التقليدية. كما تمّ تعزيز عمل الجهاز بوحدة تحكم بالرسومات وتعزيز عمل الجهاز بقدرات معيار الربط اللاسلكي.

Globalis International

نتيجة تعاون بين اليس و CPG



تأسست Globalis International كنتيجة لتعاون مثمر بين إدارة عمليات الشرق الأوسط في "اليس تكنولوجيز"، المتخصصة في تقنيات التعريب، وCPG International، المتخصصة في مجال حلول الطباعة.

وتمّ تأسيس Globalis لتخدم بشكل خاص موزّعي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ومراكز البيع والمستخدمين من مختلف القطاعات. ستمثّل الشركة نقطة فريدة للوصول إلى أكبر مجموعة متطوّرة وشاملة من حلول الطباعة الصناعية والمحترفة متعددة اللغات التي تدعم اللغتين العربية والفارسية.

PHILIPS

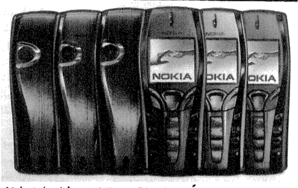
تفوز بجائزة Emmy

فازت PHILIPS بجائزة Emmy القيمة للتكنولوجيا والهندسة، لمساهمتها الطويلة في تطوير وتعميم الشاشات العريضة للتلفزيونات أو فئة 9:16 التي قدّمت مؤخراً.

يذكر أنّ جوائز Emmy تقدّم من قبل الأكاديمية الوطنية الأميركية لعلوم وفنون التلفزيون NATAS.

Nokia 7250

يوسّع "موضة" الهواتف المتحركة



كشفت Nokia مؤخراً عن هاتفها الجديد 7250 وهو أول هاتف في فئته يحتوي على كاميرا مدمجة بداخله على الرغم من هيكله النحيل. كما وأعلنت Nokia عن جهازها 6800 المعد خصيصاً للتعامل مع نصوص الرسائل، ويتميّز هاتفا Nokia 7250 و6800 بشاشة ملوّنة عالية الجودة.■

تخطط لبيع 620 طائرة حتى العام 2018

"إيرباص" تسعى لحصة الأسد في البلدان العربية



القاهرة – محمود عبد العظيم

يبدو أن شركة "إيرباص" لتصنيع الطائرات قرّرت أن تخوض معركة شرسة للحصول على حصة الأسد في أسواق الشرق الأوسط خلال السنوات المقبلة خصوصاً في ظل تنامي الطلب على الطائرات المدنية في أسواق المنطقة ليبلغ عدد الطائرات المطلوب شراؤها لشركات طيران وطنية نحو 620 طائرة جديدة قيمتها 50 مليار دولار حتى العام 2018.

لذلك تكثف "إيرباص" جهودها في أسواق المنطقة عبر الترويج لطرازاتها الجديدة من الطائرات خصوصاً طرازات A318 وA380 وA320 وA300 التي تلبي احتياجات شركات النقل الجوي في دول المنطقة.

ويبدو أن هذه الجهود أتت ثمارها حيث حصلت "إيرباص" خلال الشهور التسعة الأولى من العام الجاري على 150 صفقة مؤكدة قيمتها الإجمالية 14,6 مليار دولار، الأمر الذي يؤمن لها الفوز بحصة نسبتها 54 في المئة من سوق الطائرات المدنية.

وتشمل هذه الطلبيات عدداً من الصفقات المهمة التي أبرمتها ناقلات وطنية كبيرة منها طيران الإمارات وطيران الشرق الأوسط والخطوط الجوية القطرية، إضافة إلى أن "إيرباص" حققت نتائج جيدة في منطقة الشرق الأوسط حيث فازت بجميع طلبات الطائرات الكبيرة التي تقدّمت بها ناقلات المنطقة حتى اليوم وذلك رغم الظروف الصعبة للسوق.

وقال عبد الله سباعي نائب رئيس مبيعات "إيرباص" لمنطقة الشرق الأوسط وغرب آسيا: "من حسن الحظ أننا نمتلك عائلة حديثة وديناميكية من الطائرات وبمختلف الأحجام والقدرات التي توافق متطلبات أية شركة طيران في العالم، ونفخر كذلك بالعلاقة الوثيقة التي تربطنا بزبائننا حيث نعمل معهم دائماً لمساعدتهم على الإستفادة من طائراتنا بالشكل الأمثل".

عبد الله السباعي

"إيرباص" والشرق الأوسط

من جهة أخرى تسجل "إيرباص" نجاحات متتالية في الشرق الأوسط حيث استحوذت على معظم طلبيات شركات الطيران في المنطقة منذ سنوات وقد أصبحت كل الناقلات الرئيسية في الشرق الأوسط اليوم من زبائن "إيرباص" أو من مستخدمي طائراتها. وتعتبر طيران الإمارات "الزبون" الأكبر لطائرات "إيرباص" في الشرق الأوسط وكانت الشركة الأولى في العالم التي تقوم بشراء أكبر طائرة في العالم A380 وذلك عبر طلبها ما مجموعه 22 طائرة للركاب والشحن.

وتستخدم "الإمارات" طائرات "إيرباص" منذ تأسيسها في بداية الثمانينات وتعتبر العميل الأكبر لطائرات A330-200 التي تشكل العمود الفقري في أسطول الشركة.

و"مصر للطيران" هي أيضاً من أكبر عملاء "إيرباص" في المنطقة خصوصاً لطرازات A320 وA318، بينما كانت الخطوط الجوية الكويتية أول شركة طيران في المنطقة تمتلك طراز A310 وأول شركة طيران في العالم العربي تطلب الطائرة A340 في العام 1991.

أما طيران الخليج فكانت الشركة الأولى في المنطقة التي تطلب طائرة A330 في العام 1993.

و"القطرية" هي عميل جديد لطائرات A380 وA330 وA200 وهي أيضاً الناقلة الأولى التي تمتلك طائرة إيرباص لرجال الأعمال ACJ وكانت السعودية عميلاً مهماً لطراز A300 وA600.

في الوقت نفسه أعلنت الخطوط الملكية الأردنية مؤخراً أنها ستضم طائرتي A340 إلى أسطولها وباتت الخطوط الجوية السورية "زبوناً" لطائرات A320 في العام 1997 حيث استلمت أول طائرة منها في تشرين الأول/أكتوبر 1998.

وتشغل شركة طيران الشرق الأوسط اللبنانية طائرات A310 وA320 وA321.

ومن شركات الطيران الأخرى التي تستخدم طائرات إيرباص في المنطقة الطيران الأميري في أبو ظبي وشركة "لوتس إير" المصرية وخطوط "ميد ويست" الجوية والطيران العماني وشروق للطيران "ترايستار" والخطوط الجوية اليمنية إضافة إلى عدد من الزبائن الأفراد. ■



"اليوغسلافية": زيادة رحلات بيروت - بلغراد

زادت الخطوط الجوية اليوغسلافية JAT رحلاتها على خط بيروت – بلغراد وبيروت – دبي من 3 إلى 4 رحلات أسبوعياً على مدى الشهرين المقبلين. وقدّم المدير الإقليمي للشرق الأوسط والخليج وأفريقيا وأوستراليا **إيليجا تودوريك** برنامج رحلات الشركة على خط بيروت لغاية آذار/مارس 2003، وذلك في ندوة صحفية عقدها في بيروت (فندق روتانا جفينور).

يذكر أنّ "اليوغسلافية" تأسست قبل 75 عاماً وتحوز على شهادة "إيزو 9001" وتملك 23 طائرة تعمل على 36 خطاً.

"الإمارات": إضافة 4 محطات جديدة



الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم

تنوي طيران الإمارات إضافة 4 محطات إلى شبكة خطوطها فضلاً عن زيادة عدد الرحلات المنتظمة إلى 17 من محطاتها الحالية ابتداء من السنة المقبلة. وستسهم الخطوط والرحلات الجديدة في زيادة الإنتاجية بنسبة 26 في المئة مقارنة بالسنة الحالية. وتعتزم طيران الإمارات بدء خدمة جديدة إلى مدينة كوشين جنوب الهند، ويلي ذلك بدء الخدمة إلى العاصمة النيجيرية لاجوس. كما ستطلق خدمتين جديدتين إلى موسكو ومدينة شنغهاي الصينية. وقال رئيس طيران الإمارات الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**: "ستعزز هذه الخطوط الجديدة، إضافة إلى عزمنا إطلاق خدمات من دون توقّف إلى الولايات المتحدة، من مكانة طيران الإمارات كناقلة عالمية. وتتجلى خططنا للتوسّع من خلال طلبيتنا الضخمة بقيمة 15 مليار دولار لشراء 22 طائرة ايرباص من طراز A380".

سويس: نتائج تجاوزت التوقّعات



أعلنت شركة الطيران السويسرية الجديدة "سويس" أنّ نتائجها في النصف الأول تجاوزت التوقّعات وحققت نسبة إشغال للمقاعد بنسبة أكثر من 80 في المئة، كما أنّ المبيعات ارتفعت فوق المعدل المتوقّع.

وقال مدير "سويس" في منطقة الخليج العربي **فيليكس رودل** إنّ الشركة عازمة على المضي قُدماً في تقديم خدمات نقل جوي جديدة ومتطوّرة، كذلك تمكّنت من المحافظة على النفقات ضمن المعدلات المستهدفة على الرغم من النمو السريع لها.

"لوفتهانزا": رحلات يومية إلى بورتلاند

أعلنت مفوضية الاتّحاد الأوروبي لمراقبة التنافس، بعد مفاوضات بدأت العام 1998، عن مصادقتها الرسمية على الحلف الثلاثي بين كبرى شركات الطيران العالمية (لوفتهانزا، الطيران الاسكندينافي ويونايتد أيرلاين).

وأعرب رئيس مجلس إدارة شركة لوفتهانزا **يورغن ويبر** عن سروره بالحصول على تلك الموافقة من قبل المفوضية. ومشكلة الخلاف بين الحلف الثلاثي والمفوضية كانت قائمة حول عدد مواقف الطائرات التي يجب أن يعطيها المشتركون في الحلف للمنافسين، ولكن حصلت المصادقة بعد اتفاق جميع الأطراف على شرط واحد لا يؤثّر سلباً على خدمات العملاء.

"بريتيش إيروايز" والبطاقة الصفراء التحذيرية

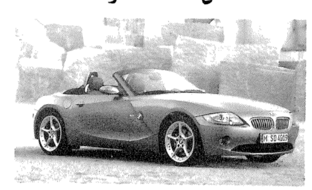
قرّرت شركة بريتيش إيروايز إصدار البطاقة الصفراء على الأرض بحق أيّ مسافر يتعرض أو يتسبب بمضايقات لأيّ من موظّفي الشركة على الأرض. ويتلقى المخالف بطاقة صفراء تحذيرية بمنعه من السفر أو باستدعاء البوليس إذا لم يحسن التصرّف بعد الآن.

وجاء هذا التدبير بعد أن تكرّرت الشكاوى من تصرفات ومضايقات بعض المسافرين قبل أن يستقلوا الطائرة.

وكانت "بريتيش إيروايز" أول شركة طيران قامت في أيلول/سبتمبر من العام 1998 بإدخال البطاقة الصفراء التحذيرية في الجو، قبل أن تحذو سائر الشركات حذوها.

وأوضح مدير السلامة والأمن في الشركة الأسباب التي دعت إلى اتّخاذ هذا الإجراء بالقول: "لقد اتضح من التقارير الواردة أنّ حوادث التعرّض للموظّفين في ازدياد، إذ يضطر الموظّف إلى مواجهة العنف من بعض المسافرين يومياً تقريباً، وأحياناً تتحوّل المواجهة إلى مواجهة جسدية. لذا نأمل أن تضع البطاقة الصفراء حداً لهذا الوضع على الأرض قبل أن يشكّل خطراً على الركّاب والطاقم على ارتفاع 35 ألف قدم. ولقد أثبتت التجربة أنّ البطاقة الصفراء، المستوحاة من لعبة كرة القدم، نجحت ومنعت الراكب الشرس من التمادي، مع العلم أنّ الركّاب الشرسين لا يشكّلون سوى أقلية ضئيلة جداً بالنسبة إلى 40 مليون مسافر تنقلهم في السنة".

بي أم دبليو: الكشف عن Z4 المكشوفة



من المنتظر أن تكشف مجموعة بي أم دبليو النقاب عن سيارتها المستقبلية Z4 المكشوفة ذات المقعدين في معرض باريس الدولي للسيارات أواخر أيلول/سبتمبر المقبل. ويتجلى التصميم الهندسي في سيارة Z4 المكشوفة في نظام ناقل السرعات اليدوي ذي الـ6 سرعات ومحرك بسعة 3 ليترات بـ6 اسطوانات والقادر على توليد قوة قصوى تصل إلى 231 حصاناً وسرعة مقدارها 250 كم في الساعة.

وتحافظ السيارة الجديدة على جميع ملامح السيارة النموذجية المكشوفة من حيث حجرة المحرك الطويلة وقاعدة العجلات والمقاعد المنخفضة، كما تجمع لوحة التحكم ما بين كافة الوظائف والأنظمة التي تم ترتيب مواقع مفاتيحها بشكل يضمن بقاء عين السائق قريبة من جميع وظائف السيارة.

مؤسسة جمعة الماجد تقدّم "هيونداي جيتس"



هيونداي جيتس الجديدة كلياً

طرحت مؤسسة جمعة الماجد، الوكيل والموزّع الوحيد لسيارات هيونداي في الإمارات، سيارة هيونداي جيتس الجديدة كلياً في أسواق الإمارات. ويتمتع طراز جيتس بدرجة عالية من الإعتمادية والاقتصادية. وتظهر في سيارة جيتس اللمسة العصرية إضافة إلى الحيز الوفير في الداخل، كما تتميز بحجرة واسعة.

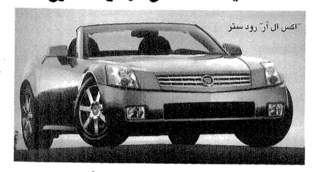
وقال ممثل مؤسسة جمعة الماجد **كمال الشافعي**: "إن سيارة جيتس بتصميمها المبتكر والمتطوّر تقدم مزايا يندر توفّرها في سيارة السوبر ميني، كما أن جيتس لا تنقصها مزايا الأمان".

"باخشب" تطرح سيتروين سي 3

طرحت شركة باخشب إخوان، وكلاء سيارات سيتروين بالمنطقة الغربية في السعودية، طراز سي 3 الجديد كلياً من سيتروين. ويقدّم طراز سي 3 الجديد مزيجاً من الدينامية والسعر الاقتصادي بفضل التوازن المطلق بين خصائص الأداء والراحة من الداخل.

وأشار رئيس شركة باخشب إخوان **هشام باخشب** إلى أن "ارتفاع الطلب على سيارات سيتروين فاق كل التوقعات" مضيفاً أن "طراز سي 3 الجديد يمثّل قمة الأناقة الممزوجة بتقنية أوروبية ويعكس أيضاً أحدث خطوط صناعة السيارات من خلال الشكل الانسيابي المتطور ولمسة الأناقة". كما ذكر ممثل شركة سيتروين في الشرق الأوسط **يوسف سقاي** أن "ما يميز طراز سي 3 أناقة الشكل الخارجي والتوازن بين قوة المحرك ورحابة مقصورة الركاب".

كاديلاك "اكس ال آر" الاسرع



"اكس ال آر" رود ستر

واجه المتجر الأميركي **نيمان ماركوس** إقبالاً لم يسبق له مثيل عندما فتح خطوطه الهاتفية لتلقي طلبات شراء السيارات، غير أن كل المتصلين طلبوا شراء منتج واحد، وهو النسخة المحدودة من سيارة كاديلاك "اكس ال آر" رودستر 2004 والتي حدد سعرها بـ85 ألف دولار.

فخلال 14 دقيقة فقط، تمّ بيع 99 سيارة، ما جعلها أسرع عملية بيع. وسيبدأ إنتاج "اكس ال آر" في ربيع سنة 2003 على أن تتوفر في أسواق الشرق الأوسط في وقت لاحق من العام ذاته.

"الجزيرة" و"هانكو" يبرمان صفقة "مونديو"



الرئيس التنفيذي لشركة توكيلات الجزيرة في السعودية عبدالله الكريديس مصافحاً رئيس شركة "هانكو" لتأجير السيارات فتحي طالب اسماعيل عقب إبرام الصفقة

أبرمت شركة هانكو لتأجير السيارات في السعودية صفقة مع شركة توكيلات الجزيرة، الوكلاء الوحيدون لسيارات فورد ولينكولن في السعودية، لشراء 100 سيارة فورد طراز مونديو 2003.

وأوضح مدير مبيعات الأساطيل الحكومية والتجارية في شركة فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **براين جوبيجيان** أنه "بموجب هذه الاتفاقية، تصبح هانكو الشركة الأولى في أسواق دول الخليج التي تقوم بشراء هذا الطراز بكميات كبيرة". من جهته، شرح الرئيس التنفيذي لشركة "هانكو" **فتحي طالب إسماعيل** أسباب اختيار فورد مونديو قائلاً: "تتمتع سيارة مونديو 2003 بسجل مثبت وحافل بالإنجازات في أوروبا". أما مدير التسويق في شركة توكيلات الجزيرة **أحمد يحيى** فأشار إلى أن "هانكو" طلبت 100 سيارة دفعة واحدة، لكننا فضّلنا تجزئة هذه الشحنة على بضعة أشهر لإتاحة المجال أمام إطلاق هذا الطراز في السعودية وتوفيرها بكميات وفيرة لعملائنا".

"جنرال موتورز" في جبل علي



من اليسار: بول جونسون مصافحاً سلطان بن سليّم، وبدا المدير العام لشركة دي اتش ال دايفيد وايلد

تعتزم شركة جنرال موتورز إنشاء مركز عصري لتوزيع قطع الغيار في المنطقة الحرة لجبل علي، من شأنه تنسيق وتسهيل عمليات تسليم قطع الغيار إلى وكلاء الشركة في دول مجلس التعاون الخليجي ولبنان وسورية والأردن. وقد عهدت جنرال موتورز إدارة المركز، البالغة مساحته 14 ألف م2، إلى مجموعة دويتشي وورلد نت DPWN لتوفير حلّ لوجيستي متكامل لقنوات التوريد من خلال شركتيّ "دانزاس أي إي آي انتركونتيننتال" و"دي اتش ال" التابعين للمجموعة.

وأشار المدير العام لجنرال موتورز في الشرق الأوسط **بول جونسون**: "سيضيف المركز بعداً جديداً لمسألة توريد قطع الغيار إلى وكلائنا، وسنختصر الوقت الذي تستغرقه عمليات التسليم بشكل دراماتيكي بحيث يمكننا توفير القطع خلال ليلة واحدة في الحالات الطارئة". بدوره، قال رئيس المنطقة الحرة لجبل علي **سلطان بن سليّم**: "منطقة جبل علي هي نقطة توزيع مركزية في دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط، وتعتبر بالتالي موقعاً مثالياً للمنشأة الجديدة".

"يوكون" السيارة المفضّلة للسفاري



من اليسار: مدير اللوجيستية في مجموعة الإمارات عادل الملا، المدير الإداري في شركة الغاندي للسيارات عبدالله الغاندي، المدير العام الإقليمي لجنرال موتورز بول جونسون، مدير عام الشركة الوطنية للسيارات نعيم عبد الهادي، رئيس العمليات اللوجيستية في مجموعة الإمارات شعيب خوري، مدير منطقة الخليج العربي والمشرق في جنرال موتورز جون كريكفالوسي

أصبح "جي أم سي يوكون" رباعي الدفع "ملك الصحاري" الجديد في رحلات السفاري الصحراوية التي ينظّمها منتجع المها وشركة المغامرات العربية.

وقد استلمت مجموعة الإمارات السياحية الدفعة الأولى من سيارات يوكون لاستخدامها في عملياتها، كما تمّ وضع طلبية تشمل 42 سيارة، 12 منها لمنتج المها و30 للمغامرات العربية. وقال المدير الإقليمي لجنرال موتورز **بول جونسون** "إن قرار مجموعة الإمارات بتخصيص سيارات يوكون لرحلات السفاري الصحراوية هو إشارة إلى الأداء المتميز والجودة العالية التي تتمتع بها هذه السيارات". وأوضح المدير العام للشركة الوطنية للسيارات، وكيل جي أم سي في دبي، **نعيم عبد الهادي** أن التجاوب المبدئي من المستخدمين أشار إلى أنها سيارة مرضية جداً.

أخبار

أوميغا: شراكة مع بطلة سباق اليخوت

أعلنت شركة أوميغا المنتجة للساعات السويسرية الرائدة عن انضمام سفيرة جديدة إلى عائلتها من السفراء المرموقين، هي **إيلين ماك آرثر** بطلة سباق اليخوت، للعمل على ترويج الماركة في سياق برامجها المقبلة المثيرة في عالم الإبحار المليء بالتحديات. وتفتخر أوميغا بمشاركتها للبطلة **إيلين**، ما يشكّل منعطفاً جديداً ومثيراً في عالم الإبحار. التوقيع جرى خلال الزيارة التي قامت بها البطلة **إيلين** إلى مركز أوميغا الرئيسي في بيان، وكانت مناسبة لتعريفها على فنّ صناعة ساعات أوميغا وتمّ تسليمها ساعة سيماستر أكواتيرا كهدية ترحيب بها، وستعمل البطلة **إيلين** على ترويج تشكيلة سيماستر خلال السباقات المقبلة والتي ستحاول خلالها تسجيل الأرقام القياسية.

وبمناسبة ظهورها الأول أمام الجمهور بعد توقيع العقد، شرحت البطلة طبيعة هذه المشاركة الجديدة قائلة: "نحن نسعى دائماً للقيام بأفضل ما يمكن عمله على الصعيدين الشخصي والمهني من أجل تحقيق أفضل النتائج على المياه وخارجها. وما تعاقدي مع أوميغا سوى انعكاس لمثل هذه القيم".



هامبتون سبيريت من "بوم ومرسيه"

طرحت "بوم ومرسيه" مؤخراً ساعة هامبتون سبيريت الموجّهة للرجل العصري.

تتميّز هذه الساعة بتوفّرها بثلاث فئات تضمّ الأولى علبة ذهبية ذات ميناء بانورامي رمادي فاتح واثنتان مصنوعتان من الستانلس ستيل باللونين الرمادي الداكن والرمادي الفاتح، ولاستكمال الشكل الكلاسيكي العصري وفّرت "بوم ومرسيه" سوارين صُنعا من جلد التمساح باللونين البني والأسود.

تعمل هامبتون سبيريت بحركة أوتوماتيكية يمكن مشاهدتها عبر خلفية العلبة المصنوعة من الزجاج السفيري، كما بإمكان هذه الساعة مقاومة المياه لعمق 50 متراً وتملك طاقة احتياطية تصل إلى 42 ساعة.



ميس بروتوكول من بياجيه

أطلقت شركة بياجيه المتخصصة في صناعة الساعات الفخمة مجموعتها الجديدة "ميس بروتوكول" المتوفّرة بتصاميم مختلفة لخلفيتها، تنوّعت بين لؤلؤية وأخرى زرقاء فاتحة أو داكنة.



يتميّز إطار ساعة "ميس بروتوكول" بشكله المربع، في حين يبقى أبرز جديدها توفّرها بمجموعة واسعة من السوارات التي تعبّر عن ألوان جريئة مثل: البنفسجي، الأحمر والبرتقالي، والتي يمكن تبديلها بسرعة وسهولة.

IWC تقدّم ساعة Big Pilot

قدّمت شركة IWC، المتخصصة في صناعة ساعات الطيارين، ساعة جديدة تحمل اسم Big Pilot's Watch، ويبلغ قطر علبة الساعة الجديدة 46 ملم، وتضمّ كلّ ما يتمناه ويخطر على بال قبطان الطائرة أثناء السفر. وعلى الرغم من كثرة المواصفات، إلّا أنّ وزن الساعة هو غراماً فقط.

وتأتي الساعة مزوّدة بحركة ميكانيكية ذات تعبئة أوتوماتيكية عيار 5011 نظام بيلاتون، إضافة إلى سوار جلدي وبوكلة قابلة للطي.

وتعتبر ساعة Big Pilot أكبر ساعة يتمّ إنتاجها في شوفهاوزن وهي تعود بشكلها إلى ساعة توضع في الجيب أنتجتها شركة IWC خصيصاً للطيارين العسكريين العام 1940. وتمّ اختبار التاج وكافة أجزاء الساعة لتتحمل ضغط المياه حتى عمق 60 متراً ولتأمين دقّة في التشغيل حتى عند الطيران. هذه الساعة ستنتج بكميات محدودة من مادة الستانلس ستيل، أمّا فئة البلاتينوم فسيصنع منها 500 قطعة فقط.

كارتييه " ديفان"

ساعة اليد "ديفان" من كارتييه بتصميمها العريض الدقيق تربط بين قياس الوقت وميزات الحجم، كما يحتفظ الحزام أيضاً بأناقة الشكل الكبير. وللوهلة الأولى، يبدو التصميم تقليدياً تماماً من خلال الميناء المستطيل والحزام العريض والترقيم الروماني.



كارتييه "ديفان" الجديدة

وبالتدرج يظهر الأساس المنطقي لهذه المواصفات التي تهدف إلى تجاوز التقليد تحقيقاً لنوع مختلف من الأناقة المتميزة. كذلك تتميّز الساعة بعقارب "جليف" Glaive المصنوعة من الصلب الأزرق وزر ضبط من ياقوت كابوشون، وهي مقاومة للمياه حتى عمق 30 متراً.

"موناكو ابسوليوت" من تاغ هوير

أطلقت تاغ هوير طرازها الجديد من الساعات الفخمة وذلك من خلال ساعة "موناكو ابسوليوت".

وتعدّ "موناكو" أول ساعة كرونوغراف أوتوماتيكية تعمل بآلة المايكروروتر، كما تتميّز الساعة بعلبة كبيرة مصقولة يدوياً من الخارج ومنعمة بالذهب الأبيض. وقد رصعت الحافة العلوية للساعة بـ 48 قطعة الماس باغيت، يبلغ وزنها 2,9 قيراط، وصنعت العدادات من الذهب المغطى بالروديوم الفضي. أمّا السوار فهو مصنوع من جلد التمساح على شكل متعرج.

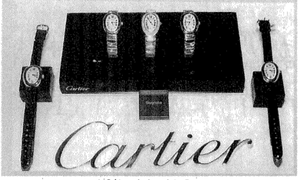
معوّض يطلق "كارتييه" في السعودية

أطلقت شركة معوّض في المملكة العربية السعودية مجموعة ساعات كارتييه الجديدة وذلك ضمن حفل خاص في معارضها في الرياض وجدّه والخبر، دعا اليه رئيس مجلس إدارة مجموعة معوّض الشيخ **روبير معوّض**. وقد تمثّلت شركة كارتييه بمديرها العام للشرق الأوسط **باتريك نورمان**.



الشيخ روبير معوّض (اليسار) وباسكال معوّض

حضر الحفل عدد كبير من الشخصيات والأصدقاء الذين أثنوا على روائع معوّض، ولهذه المناسبة تزيّنت معارض معوّض الرئيسة كمعرض رضا في شارع المدينة في جدّه، ومعرض العليا في مركز الرصيص في الرياض بأبهى حللها، وقد أقيم لهذه المناسبة في المعرضين المذكورين حفل كوكتيل على شرف معوّض وكارتييه.



مجموعة ساعات بينوار من كارتييه

"كارتييه" في أبراج الامارات

قامت "كارتييه" بإعادة تجهيز البوتيك القائم في دبي، لتعيد افتتاحه بوجه جديد في أبراج الامارات. وسيستمتع زبائن بوتيك "كارتييه" في أبراج الامارات بالطابع المعماري والديكور الجديد الذي يمزج بين الأناقة والحداثة.



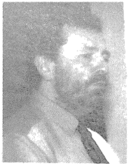
رئيس كارتييه العالمية غاي ليماري

ويتميّز البوتيك بسهولة الحركة فيه، كما أنّ الأبعاد الجديدة للمكان قد أكسبته مزيداً من المساحة والمرونة في الاستخدامات المتعددة. وقد سمحت اعادة تشييد البوتيك بزيادة حجم المنطقة المخصصة للبيع التجاري بمعدل الضعف تقريباً. ومع انشاء ورشة اصلاح الساعات، يمكن للعملاء الانتظار في البوتيك حتى يتمّ اصلاح ساعاتهم.

تسهيلات دفع من "ويسترن يونيون"

أعلنت شركة كول سيرف، إحدى كبريات الشركات العالمية لاستعمال الهاتف عن طريق الإنترنت، خدمة دفع جديدة لعملائها عن طريق "ويسترن يونيون"، إحدى الشركات العالمية الرائدة في مجال نقل الأموال. يتمكّن العملاء في كافة أرجاء العالم من استعمال خدمة ويسترن يونيون كويك بي (Western Union Quick Pay) للاستفادة من أسعار كول سيرف المخفضة للمكالمات الهاتفية الدولية "حاسب – إلى – الهاتف" من دون الحاجة إلى استعمال بطاقة الائتمان.

ويقول **بول دفي**، المدير التنفيذي لـ كول سيرف: "ستمكّن خدمة ويسترن يونيون كويك بي الجديدة عملاء أكثر حول العالم من الاستفادة من أسعار المكالمات المخفضة جداً، حتى وإن لم يمتلكوا بطاقة ائتمان". وأضاف قائلاً: "يعمل ويسترن يونيون من 117,000 منفذ في 190 دولة ومقاطعة، ونحن سعداء بأننا كنا قادرين على توفير هذه التسهيلات لعملائنا".



ستيفان غاتفليد Leo Burnett أمام الشارة الجديدة

ليو بورنيت: رؤية جديدة

في إحدى ورش العمل التي أُقيمت في مكاتب وكالة "ليو بورنيت" الشرق الأوسط في دبي، قام كبير المدراء **ستيفان غاتفيلد** بتقديم هوية جديدة للشركة من خلال كلمة ألقاها أمام القيّمين على الشبكة الإقليمية حثّ فيها على تحويل رؤية "ليو بورنيت" إلى حقيقة. وتتميّز هذه الرؤية بطابعها العصري، حيث يظهر في وسط الشارة شخص يمد يده ساعياً للوصول إلى النجمات الثلاث التي تمثّل سعي الشركة لبلوغ أفضل المستويات.

أمّا رئيس مجلس إدارة "ليو بورنيت" **فريد شهاب** فقال إنّ الشركة هي جزء أساسي من الشركة العالمية التي تأسست منذ العام 1981 وتملك مكاتب في 8 بلدان عبر المنطقة.

كذلك، علّق كبير المدراء التنفيذيين **رجا طراد** قائلاً إنّ للشركة فريقاً متكاملاً يمنح عملاءها مزيجاً كاملاً من خدمات التواصل عبر شتى الصعد.

...وشركة جديدة iLeo

وأعلنت "ليو بورنيت" العالمية عن تأسيس iLeo، وهي شبكة عالمية جديدة ستعمل مستقلة لتجمع بين نشاطات "ليو بورنيت" التسويقية والبيانية والرقمية، وبين المقومات التي تمثّلها في 21 سوقاً دولية بما فيها: أميركا الشمالية، الشرق الأوسط، المملكة المتحدة، ألمانيا، فرنسا، إيطاليا، إسبانيا، الدول الاسكندينافية، أوروبا الشرقية، أفريقيا، جنوب شرق آسيا وأوستراليا.

مهمة iLeo هي العملاء وابتكار قيمة للعميل وإيجاد وسيلة اتصال ملائمة وقوية، حيث تمّ جمع المهارات الرائدة في مجالي التواصل المباشر والرقمي ونُظمت تحت اسم iLeo لتقديم هذه الخدمات بالسرعة والكلفة التي يطلبها العميل.

يذكر أنّ **بانت برين** سيتولى منصب الرئيس الإقليمي لأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

كونيكا سنشوريا سوبر

طرحت شركة "أحمد عبد الواحد التجارية"، الوكيل الوحيد لأفلام "كونيكا" في السعودية، "سنشوريا سوبر" الفيلم الجديد ذا تقنية الكريستال من أجل الحصول على صور فوتوغرافية غاية في النقاء في مختلف أوضاع التصوير وبمختلف السرعات، وذلك خلال حفل كبير في فندق كراون بلازا – جدّه.

كما سبق الحفل معرض تمّ خلاله عرض جهاز "ديجيتال كارير" الذي يمكنه تحويل أيّ معمل تحميض أفلام عادي إلى رقمي، إضافةً إلى عرض لأحدث أجهزة مختبرات تحميض الأفلام الرقمية من كونيكا.

يذكر أنّ فيلم "سنشوريا سوبر" الجديد يتوفّر بخمسة أنواع هي: 100 ISA و200 ISA، 400 ISA، 800 ISA و1600 ISA.



المقلة : الأفكار عملة المستقبل



خميس المقلة

رئيس شبكة الإعلان "ساتشي أند ساتشي" الشرق الأوسط وشبكة العلاقات العامة "الخليج هيل أند نولتون" الشرق الأوسط **خميس المقلة** متحدّثاً رئيسياً في منتدى التسويق الذي أُقيم في دبي تحت شعار "نحو ممارسات تسويقية أفضل".

تناول **المقلة** في كلمة تحت عنوان "نحو ممارسات أفضل في القطاع الإعلاني" التحدّيات التي تواجه قطاع الإعلان في البلدان العربية فقال: "يواجه القطاع الإعلاني تحديين: الأول لجهة إيجاد أسلوب يمكن من خلاله للعملاء ووكالات الإعلان ووسائل الإعلام العمل معاً على نحو أفضل، والثاني جعل هذه الفئات الثلاث تعمل على تقديم خدمة أفضل للمستهلك..".

وشدّد على وجود قيم في هذه المهنة تتمثّل في "مراعاة" أخلاقيات المهنة وأصولها والصدق والإحترام والشفافية، "معتبراً" أنّ الإلتزام بهذه القيم لم يعدّ أمراً إختيارياً بل حتمياً"، وختم قائلاً: إننا في "ساتشي أند ساتشي" ندرك أنّ الأفكار هي عملة المستقبل.

بيتس: دورة تدريبية لموظّفيها



عقدت شركة "بيتس" عبر الخليج، المتخصصة في مجال الإعلان والعلاقات العامة، دورتها التدريبية السنوية تحت شعار "لا نعرف المستحيل"، تضمّنت مجموعة من الورش تناولت دراسات الشركة حول الحملات الإعلانية والإعلامية، وشارك فيها جميع العاملين في الأقسام كافة. كما تضمّنت الدورة ورشة خاصة عن التطلعات الجديدة للشركة الهادفة إلى تعزيز مهارات الموارد البشرية ودعمها بالتقنيات اللازمة.

وتقدّم "بيتس" عبر الخليج خدماتها لمجموعة من الشركات العالمية من خلال مكاتبها في المنطقة وخصوصاً مكتب دبي الذي يعتبر المكتب الإقليمي لـ "بيتس" العالمية؛ يذكر أنّ الشركة عقدت في السابق دورات تدريبية عدة لكافة موظّفيها.

"ذ- ون" يفتتح في الشارقة



رئيس هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة الشيخ طارق بن فيصل القاسمي يقصّ شريط الافتتاح، وبدا الشريك المحلي في "ذ- ون" رشيد محمد المزروعي، وتوماس لندجرين

باشر "ذ- ون" The One توسيع سلسلة محلاته بافتتاح متجره الرابع في الإمارات، كما أفاد بافتتاح متاجر في قطر والكويت نهاية السنة الحالية. ويقع المتجر الجديد في "مركز صحارى" في الشارقة، ويحتل مساحة 1500 م^2. وأشار المدير العام لـ"ذ- ون" **توماس لندجرين** إلى أنّ "التوسّع في الشرق الأوسط هو جوهر تخطيط إدارتنا بشكل عام". ويعرض "ذ- ون" مجموعة هائلة من الأثاث المنزلي المستورد، الهدايا، أدوات منزلية كاملة ومتنوّعة من 108 مصادر في 41 بلداً. وكان "ذ- ون" قد تأسس منذ 8 أعوام بهدف التزيين الأثاثي، وقد حوّل مبدأ التبضع إلى مبدأ التأثيث المنزلي.

دبي: شهادة آيزو لإدارة الجنسية والإقامة

حصل قسم أذونات الدخول في إدارة الجنسية والإقامة في دبي على شهادة "آيزو 9001:2001" للجودة تقديراً للجهود المبذولة واتباع أرقى معايير أنظمة الجودة العالمية.

وصرّح مدير إدارة الجنسية والإقامة في دبي العقيد **سعيد مطر بن بليلة** أنّ قسم تكنولوجيا المعلومات في الإدارة يتبنى أحدث الحلول والتطبيقات التكنولوجية، ما مكّن الإدارة من تعزيز تواصلها وخدماتها لكافة شرائح المجتمع.

من جهته، رئيس قسم تكنولوجيا المعلومات المقدم **خالد لوتاه** قال إنّ الإدارة نجحت في مكننة عملية تدفّق الأعمال وأنظمة الاتصالات مع العديد من الدوائر الحكومية الأخرى.

ويذكر أنه يمكن إرسال طلبات الحصول على التأشيرات عبر شبكة الإنترنت، الأمر الذي يمكّن مقدّم الطلب من الحصول على التأشيرة خلال اليوم نفسه أو بعد يومين من تقديمه الطلب.

المعرض التجاري: مشاركات دولية

نظّمت شركة الحارثي للمعارض المحدودة ACE، "المعرض التجاري الدولي ومعرض الأزياء – المملكة العربية السعودية" في دورته العشرين، الذي افتتحه محافظ محافظة جدّه الأمير **مشعل بن ماجد بن عبد العزيز** وذلك في مركز جدّه الدولي للمعارض والمؤتمرات.

تميّز المعرض بمشاركة دولية تألّفت من 20 دولة ضمت: بنغلادش، الصين، جمهورية التشيك، مصر، هونغ كونغ، الهند، إندونيسيا، إيران، المكسيك، باكستان، تايلاند، تركيا، الإمارات والسعودية، حيث قدمت كلّ دولة تشكيلة واسعة من المنتجات والخدمات تغطي قطاعات السوق واحتياجاتها كافة.

"ذا تشيس" تروّج لـ"ادفنتشرلاند"

وقّعت إدارة مركز الإثارة للترفيه، المسؤولة عن إدارة "ادفنتشرلاند" في مركز صحارى الشارقة، اتفاقية مع "ذا تشيس" للإعلانات والتصميم والعلاقات العامة لتكون شركة العلاقات العامة لـ"ادفنتشرلاند". وقال المدير الشريك لـ"ادفنتشرلاند" **جلين فيجيرو** "مع هذه الاتفاقية، سنتأكد من توصيل رسالتنا للعامة بدقّة متناهية تخدم وتدعم أهدافنا التسويقية الستراتيجية". أمّا مدير "ذا تشيس" **مطر السويدي** فأشار إلى أنه "مع أننا شركة صغيرة، فإنّ موظّفينا لديهم الخبرة الواسعة في مجال العلاقات العامة والإعلانات".

"مان-كوزو 3000" في الخليج

تمّ طرح المستخلص الغذائي مان- كوزو 3000 في الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي وذلك خلال مؤتمر صحفي عقد في نادي دبي للغولف واليخوت.

و"مان- كوزو 3000" هو مستخلص غذائي طبيعي، غني بالبروتينات والأنزيمات الطبيعية المستخلصة من الفواكه والخضار والحبوب والطحالب وجذور النباتات البرية، ويؤدي استعماله إلى تحسن واضح في البنية الجسدية. وقد أوضح مدير شركة مان- كوزو أوروبا والشرق الأوسط **البرت ساك** أنّ "مان- كوزو 3000 هو خلاصة تجارب دامت لأكثر من 20 عاماً قام بها عالم ياباني".

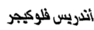


مديرون

كونراد ماير

أعلنت مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس عن تعيينه مديراً عاماً لمنتجعها في طابا في مصر.

وكان كونراد (سويسري الجنسية/ 35 عاماً) يشغل منصب مدير عام فندق راديسون ساس في كلايبيدا بليتوانيا منذ العام 2001، وهو يمتلك خبرة دولية من خلال عمله في المملكة العربية السعودية وسويسرا والايكوادور وروسيا وبلجيكا.



أندريس فلوكيجر



عيّنته مجموعة فنادق راديسون ساس مديراً عاماً لفندق راديسون ساس – الكويت ليحل محل جاستون جيلينز الذي انتقل إلى السويد للبدء بمهام منصبه الجديد كمدير تنفيذي للمنطقة.

وبدأ فلوكيجر (سويسري الجنسية/ 36 عاماً) مسيرته العملية منذ عشرين عاماً وهو يمتلك خبرة دولية في مجال الإدارة على مدى 12 عاماً، كما شغل منصب مدير خدمات الأغذية في فندق راديسون ساس – الكويت في الفترة ما بين 1999 و2001.

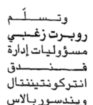
خالد ودغيري

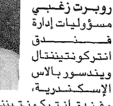
تمّ اختياره مؤخراً رئيساً ومديراً عاماً للبنك التجاري المغربي.

وكان ودغيري يشغل قبل ذلك مركزاً في مصرف "باري با" في باريس.

روبرت زغبي

تمّ تعيينه مديراً عاماً لـ 3 منشآت انتركونتيننتال وهوليداي إنّ في الإسكندرية في مصر.





وتسلّم روبرت زغبي مسؤوليات إدارة فندق انتركونتيننتال ويندسور بالاس الإسكندرية، وفندق انتركونتيننتال متروبول الإسكندرية، بالإضافة إلى إدارة منتجع هوليداي إن الإسكندرية. وكان قد شغل سابقاً منصب مدير العمليات الإقليمي لشركة Six Continents Hotels.

إدوار شعيا





عُيّن مديراً عاماً لمنتجع هوليداي إن سفاجا بالاس في مصر.

وشغل إدوار شعيا خلال العامين الماضيين منصب مدير عام فندق هوليداي إن داون تاون دبي، كما يتمتّع بخبرة تمتد إلى أكثر من 20 عاماً في صناعة الفنادق، وشغل مناصب عدة في أقسام العمليات، المبيعات والتسويق، والإدارة في الشرق الأوسط.

كيران واغل



تمّ تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق في فندق تاج بالاس دبي.

ويسعى كيران واغل إلى تطبيق الخطط التوسّعية الخاصة بمؤسسة فنادق تاج في المنطقة. وقد أشار إلى أنّ "الهدف في المرحلة الأولى هو التأكّد من اطلاع كافة عملائنا على قائمة خدماتنا، كذلك نسعى إلى تغطية نافذة في السوق الفندقية المحلية للحصول على النتائج المرجوة".

عبد المالك الساعي

عيّنته شركة طيران الخليج مديراً عاماً في البحرين، بعد أن عمل في منصب المدير التجاري الإقليمي للشركة في منطقة الشرق الأوسط.

ومنذ التحاقه ببرنامج المتدربين للإدارة، اكتسب عبد المالك الساعي الحائز على درجة جامعية في التسويق، الخبرة من العمل في جميع جوانب العمليات التجارية لطيران الخليج.

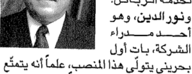
سيد حسن



تمّ تعيينه مديراً عاماً لفندق هوليداي إن صلالة في سلطنة عُمان، كما عُيّن عضواً في لجنة التعمين.

ويملك سيد حسن خبرة تمتد على أكثر من 23 عاماً مع فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال وهوليداي إن. وعمل خلال العامين 1993 و1995 مديراً عاماً للفندق ذاته الذي يُعد أول منشأة افتتحتها هوليداي إن في منطقة الشرق الأوسط.

سمير نور الدين



عيّنته شركة "بتلكو" البحرينية رئيساً للعمليات لخدمة الزبائن.

ونور الدين، وهو أحد مدراء الشركة، بات أول بحريني يتولّى هذا المنصب، علماً أنه يتمتّع بخبرة عملية عمرها 33 عاماً.

إبراهيم عيد

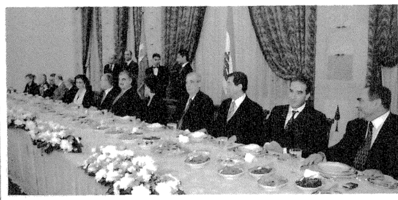
إنضم إلى أسرة بوبليسيس – غرافيكس مستشاراً أول للتسويق والادارة ضمن الإدارة العليا لشبكة الشركة في الشرق الأوسط.

وإبراهيم عيد الذي يملك خبرة في مجالي التسويق والأبحاث، سيكون مستشاراً شخصياً لرئيس الشركة وسيضطلع بمهام محددة تابعة لمكاتب القاهرة وعمان واسطنبول، إضافة إلى مهامه كمدير عام لمكتب بيروت بالوكالة.

الرئيس الحريري يكرّم رئيس وزراء الأردن

أقام رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق **الحريري** مأدبة عشاء حاشدة في السراي الحكومي تكريماً لرئيس مجلس الوزراء الأردني المهندس علي أبو الراغب وعقيلته والوفد المرافق له خلال زيارته الرسمية إلى لبنان.

حضر المأدبة إلى الرئيس **الحريري** وعقيلته نازك وحشد من المدعوين يتقدّمهم رؤساء ووزراء وسفراء ورجال أعمال.. هنا لقطات:



الطاولة الرئيسية



الرئيسان وعقيلتاهما في دردشة ضاحكة



الرئيس الحريري يهمس في أذن رئيس البنك الأهلي السعودي عبد الله باحمدان وبدا من اليسار رؤوف أبو زكي



المدعوون



من اليسار: الوزير مروان حماده، النائب وجيه البعريني، رؤوف أبوزكي، محمد الزعتري، عبد الله باحمدان، شفيق الحريري



الرئيس أبو الراغب في حديث مع محمد الزعتري (الوسط) ورؤوف أبو زكي

مأدبة
مجموعة الاقتصاد والأعمال

لمناسبة انعقاد الجمعية العمومية للمساهمين، أقامت مجموعة الاقتصاد والأعمال (راجع الصفحات 34-38) مأدبة غداء في فندق بريستول برعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري الذي حرص على المشاركة على الرغم من عودته، في حينه، قبل ساعات من جولة إلى اليابان وماليزيا تحضيراً لمؤتمر "باريس 2".

حضر المأدبة عدد من الوزراء والنواب الحاليين والسابقين وجمع من رجال الأعمال والمال والمصارف. وهنا لقطات:

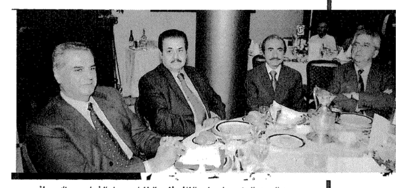
من اليمين الوزير بشارة مرهج، الوزير بهيج طبارة، الوزير جورج افرام، فادي عبود



من اليمين: الوزير فؤاد السنيورة، النائب نبيل البستاني، عباس خلف، هاني حمود، محمد لمع



من اليمين: كمال حايك، ناجي اندراوس، غسان بلبل



من اليمين: الوزير بيار حلو، النائب أنور الخليل، جميل الشماس، جاك صراف



من اليمين: سليم حبيب، موريس اسكندر، نديم مخيبر، د. جميل جارودي



من اليمين: طارق جابر، الوزير بيار حلو، عادل حمية، أحمد كبارة، سرج نادر، نبيل أبو صعب



سعيد خوري مستقبلاً الوزير كرم كرم وبدا ريمون عوده (اليمين) ورؤوف أبو زكي

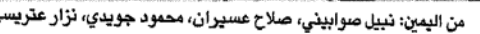


من اليسار: النقيب محمد البعلبكي، عدنان القصار، د. خالد الفايز، عبد الله باحمدان



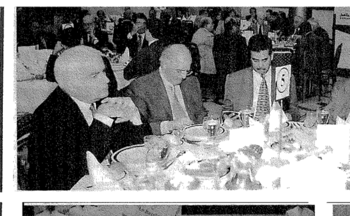
من اليسار: د. محمد كركي، هيثم جمعة، أشرف عز الدين





من اليمين: نبيل صوابيني، صلاح عسيران، محمود جويدي، نزار عتريسي



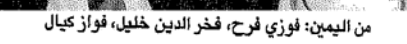


من اليمين:
روجيه نسناس،
نبيل الجنابي،
عبد الرحمن البخاري،
رفيق شلالا، عادل حمية



السيدة ندى السردوك تتوسط هيثم جمعة (اليمين) وجان عبود

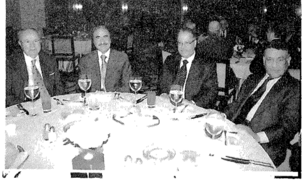




من اليمين: فوزي فرح، فخر الدين خليل، فواز كيال

الوزير افرام يولم للمساهمين

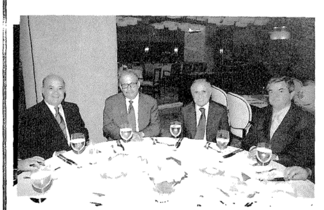
حرص وزير الصناعة اللبناني **جورج افرام**، عضو مجلس إدارة المجموعة، على تكريم المساهمين في مجموعة الاقتصاد والأعمال فدعاهم إلى عشاء في فندق فينيسيا، ضمّ إلى هؤلاء عدداً من المدعوين من وزراء ونوّاب ورؤساء هيئات اقتصادية ورجال أعمال، وهنا لقطات:



من اليمين: الشيخ محمد أبا الخيل، عبد الله باحمدان، النائب أنور الخليل وسعيد خوري



من اليمين: نجيب الخطيب، كلوفيس معلوف وأرمان فارس



من اليسار: الوزير جورج افرام، د. خالد الفايز، رؤوف أبو زكي وبيار الأشقر



من اليمين: فادي عبود، أبراهام ماتوسيان، ربيع عماش ود. فرنسوا باسيل

تكريم ألبير متى

استقبل رئيس الجمهورية اللبنانية العماد **إميل لحود** رئيس مجلس العمل اللبناني في أبوظبي ونائب رئيس المجلس اللبناني الاغترابي للاستثمار **ألبير متى** على رأس وفد من رابطة خرّيجي الجامعة الأميركية المكرّمين للعام 2002.

كما قلّد وزير المهجرين اللبناني **مروان حمادة**، **ألبير متى** وسام السعف Palm لخرّيجي الجامعة الأميركية المميّزين خلال حفل أقيم في فندق البريستول. وأعرب **متى** عن شكره لهذا التكريم، وعن تقديم الجالية اللبنانية في أبوظبي لـ 200 جهاز كمبيوتر للمدارس الرسمية في المناطق والأرياف اللبنانية وخصوصاً الجنوب.



الوزير حمادة يقلّد متى الوسام

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
TEL: +3 7729 6923
FAX: +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071 KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

ما بين (21H) و (25J)

يتم الاستيلاء على مملكة

بأكملها أو فقدانها.

اهزم الشخص الجالس في درجة رجال الأعمال وتحد الرجل الجالس في الدرجة الأولى. نقدم لكم شبكة ألعاب ضمن أحدث أنظمة الترفيه والتسلية المتوفرة على متن طائراتنا المختارة من طراز بوينج 747 و777. يمكنك الاستمتاع بأكثر من 15 لعبة مختلفة بواسطة الشاشة الشخصية المثبتة على المقعد. كما يمكنك منافسة الركاب الآخرين الذين يدخلون إلى هذه الألعاب في نفس الوقت. ماذا تنتظر ماذا تنتظر إذن؟ اختر اللعبة التي تريدها واختر منافسك، والأهم من ذلك كله، اختر الخطوط الجوية التي ستركبها مستقبلا. ان **الخطوط الجوية الماليزية تتجاوز التوقعات بالفعل.**



للحجز أو الحصول على مواعيد الرحلات، يرجى الاتصال بالخطوط الجوية الماليزية بجدة على هاتف رقم 6670011 (9662) أو دبي 3970250 (9714) أو أبو ظبي 6454050 (9712) أو مسقط 566046 (968) أو الدوحة 4444430 (974) أو الكويت 2420621 (965) أو بيروت 741344 (9611) أو القاهرة 5799714 (202) أو وكيلك السياحي أو زر موقعنا بالإنترنت www.malaysia-airlines.com



بنك
البحر المتوسّط، ش.م.ل.